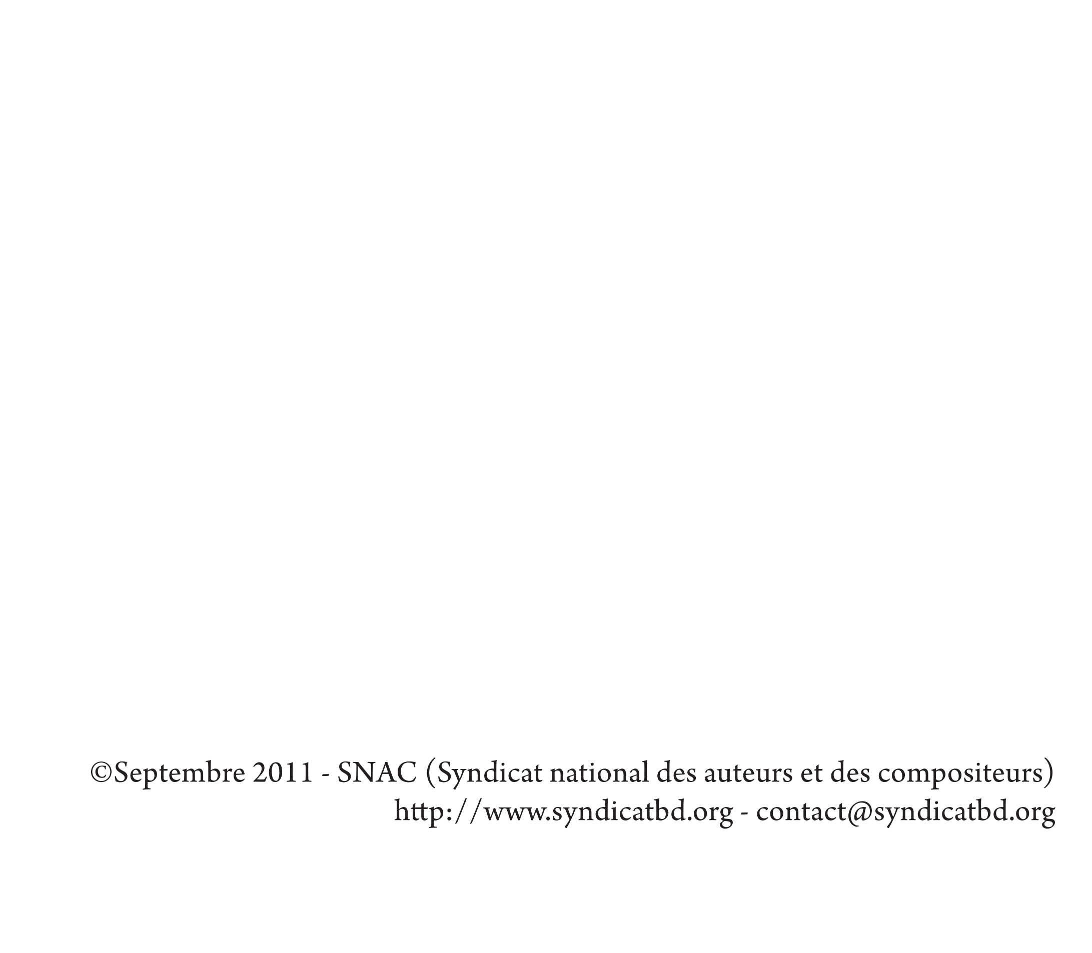


Le *CONTRAT COMMENTÉ*

Un mode d'emploi du contrat d'édition pour les auteurs de bande dessinée

Une publication du Groupement des Auteurs de Bande Dessinée du Syndicat National des Auteurs et des Compositeurs



Le contrat commenté :
Un mode d'emploi du contrat d'édition pour les auteurs de bande dessinée

Cette brochure a été rédigée par un groupe d'auteurs composé d'Alain Ayroles, Sébastien Cosset, Virginie Greiner et Cyril Pedrosa avec l'aide et l'assistance d'Emmanuel de Rengervé, délégué général du Snac.

Cette brochure a été illustrée gracieusement et amicalement par un groupe d'auteurs constitué de : Maëster, Kalonji, Nicoby, Bruno Duhamel, Pluttark, Efix, Maret, Serge Ernst, Odrade, Grégoire Berquin, Vermot-Desroche, Virginie Augustin, Jérôme Dupré la Tour, Jérôme Jouvray, Lewis Trondheim, Guillaume Martinez et Olivier Jouvray, Azam, Monsieur B, Johanna, James, B-gnet, Ben Lebègue, Benjamin Bozonnet, Gil Formosa, Frederik Salsedo.

Mises en pages successives réalisées par Thomas Azuelos et Olivier Jouvray

Merci à Frank Giroud pour l'index de ce livre qu'il a patiemment constitué pour le confort des lecteurs.

Réalisé avec le soutien de l'ADAGP : Société des auteurs dans les arts graphiques et plastiques


LE CONTRAT QUOI ?!
J'AI PAS BIEN ENTENDU ?!

Chers amis auteurs,

Vous trouverez dans ce guide des outils pratiques pour mieux comprendre, mieux discuter ou négocier vos contrats. Nous avons pour cela suivi la trame et les clauses habituelles du contrat d'édition de bande dessinée.

Ces clauses sont expliquées, le plus simplement possible, et commentées pour que vous en mesuriez la portée et les conséquences. Certaines sont accompagnées de clauses rédigées par nos soins, dont vous pourrez vous servir pour faire des contrepropositions à votre (ou vos) éditeur(s). Par ailleurs, l'ensemble du texte est émaillé d'exemples et de conseils pratiques : c'est un outil de travail, bien plus qu'un ouvrage théorique.

Dans la mesure du possible, cette brochure, ou du moins sa version numérique qui devrait être disponible, sera mise à jour, au fur et à mesure de l'évolution des pratiques. Nous vous invitons donc à nous faire part de vos suggestions et commentaires afin que nous puissions les intégrer, y compris dans les prochaines éditions papier.

D'ici là, nous vous souhaitons bonne lecture et espérons que vous trouverez dans ce livre les réponses à toutes, ou du moins à la plupart des questions que vous vous posez sur votre contrat d'édition de bande dessinée.

SOMMAIRE

Vous pouvez cliquer sur le chapitre choisi pour vous rendre directement à la page concernée
En haut de chaque page vous trouverez un lien pour revenir au sommaire.

LE CONTRAT COMMENTÉ

ANNEXES

LEXIQUES & INDEX

Qu'est-ce qu'un contrat d'édition ?



Le contrat d'édition est le contrat par lequel l'auteur d'une œuvre de l'esprit (ou ses ayants droit) cède(nt) à des conditions déterminées à une personne appelée éditeur le droit de fabriquer ou de faire fabriquer en nombre des exemplaires de l'œuvre, à charge pour elle d'en assurer la publication et la diffusion.

(définition donnée par l'article L.132-1 du Code de la Propriété Intellectuelle - CPI)

En commentaire

Quelques remarques sur le contrat d'édition :
Signer un contrat d'édition, c'est céder des droits patrimoniaux sur son œuvre à l'éditeur pour qu'il la publie sous forme de livre. Toute autre exploitation doit faire l'objet d'une clause explicite dans le contrat signé.

- Le contrat lie l'éditeur à l'auteur – ou aux coauteurs, lorsque l'œuvre est le fruit d'une collaboration. Dans ce dernier cas, notons que le contrat lie aussi les coauteurs entre eux (voir le paragraphe Quelles sont les parties au contrat ?). L'auteur ou les coauteurs vont bénéficier d'une rémunération constituée d'une partie des recettes provenant de l'exploitation de l'œuvre (droits d'auteur). L'auteur conserve sur son œuvre un droit moral (voir page 78).

- Lorsque l'on parcourt un contrat d'édition, on remarque tout de suite que l'auteur accumule une impressionnante quantité d'obligations, assorties de-ci et de-là, de quelques droits. Mais n'oubliez pas que l'éditeur doit lui aussi s'engager à respecter certaines obligations. Qui dit contrat dit partenaires, et ces partenaires ont des droits et des devoirs réciproques.

- Aux termes des dispositions du CPI concernant le contrat d'édition, l'éditeur a des droits mais il a aussi des devoirs à l'égard des auteurs. Les obligations mises à la charge des éditeurs concernent des dispositions visant spécifiquement l'exploitation des livres physiques dans un environnement qui concerne le commerce des livres papiers.

- À lire la définition actuelle du contrat d'édition, il est certain que son application à l'exploitation numérique n'est pas évidente. Aux termes de cette définition, l'éditeur a le droit de fabriquer ou de faire fabriquer en nombre des exemplaires de l'œuvre, à charge pour lui d'en assurer la publication et la diffusion.

Quelles sont les «parties» au contrat ?

Vous le trouverez dans vos contrats

Les parties sont les personnes cosignataires du contrat d'édition. Le statut de l'œuvre et les droits de ceux qui y ont participé dépendent du contrat signé.

S'il s'agit d'un contrat cosigné, il s'agit a priori d'une œuvre de collaboration. Celle-ci est la propriété commune de l'ensemble des cosignataires : scénariste, dessinateur, coloriste.

Si l'œuvre n'est pas présentée et signée comme une œuvre de collaboration entre les coauteurs, elle pourrait peut-être ne pas être considérée comme leur propriété commune. Dans ce cas, l'éditeur pourrait en tirer argument pour fonder son droit d'utiliser la ou les contributions du scénariste ou du dessinateur, comme étant de genres différents et donc exploitables de façon séparée selon la seule décision de l'éditeur et de l'un des deux auteurs.

En commentaire

Les parties sont cosignataires du contrat d'édition. Les coauteurs d'une œuvre peuvent signer des contrats séparés, mais lorsqu'ils signent ensemble le même contrat, ils peuvent contrôler en commun le devenir de leur création. À l'inverse, si un projet de bande dessinée est d'abord celui d'un des auteurs et qu'il souhaite en contrôler le sort ou le devenir futur, son intérêt et la réalité veulent peut-être que des contrats séparés soient signés.

Mieux vaut prévoir le pire, y compris le cas du divorce qui pourrait survenir entre les coauteurs d'une série. Les questions à se poser seraient dans une telle hypothèse de savoir si la série pourrait se poursuivre hors l'un ou l'autre des coauteurs d'origine ? Si oui, dans quelles conditions, avec quelles modalités pratiques ou conséquences tant pour les coauteurs d'origine que pour l'auteur qui vient en cours d'exploitation de la série rejoindre le bateau ?

Mais qui sont les coauteurs d'une bande dessinée ?
Généralement, il s'agit du dessinateur et du scénariste. Lorsque ceux-ci travaillent avec un coloriste, cette collaboration peut prendre différentes formes.

Statut du coloriste
En général, le coloriste intervient en aval du travail de création à proprement parler - certains colorisant en parallèle les albums de différents dessinateurs. S'il n'est pas pleinement considéré comme un coauteur de l'ensemble de l'œuvre, le coloriste peut se voir contester certains éléments du droit d'auteur, comme une rémunération sur certaines exploitations ou un droit moral sur l'ensemble de l'œuvre. Son travail fera l'objet d'un contrat séparé (voir annexe n°1 sur coloriste).

Il peut arriver que le coloriste participe dès le début du projet au travail de création avec le dessinateur et le scénariste. Dans ce cas, il est légitime qu'il bénéficie d'une qualité de coauteur, avec toutes les conséquences de droit qui peuvent y être attachées (rémunération proportionnelle et droit moral). Il va donc figurer sur le même contrat que les autres coauteurs et toutes les remarques du présent document s'appliqueront à lui.

Dans tous les cas, le coloriste devrait au moins être reconnu comme l'auteur de ses couleurs pour les éléments

d'originalité qui s'en dégagent. À ce titre, il devrait être associé aux recettes de toute l'exploitation en couleurs de l'œuvre. Toutefois, les limites de cette exploitation ne sont pas toujours évidentes. Il est souhaitable, voire indispensable, de les définir entre vous, notamment en ce qui concerne le contrat relatif aux droits audiovisuels.

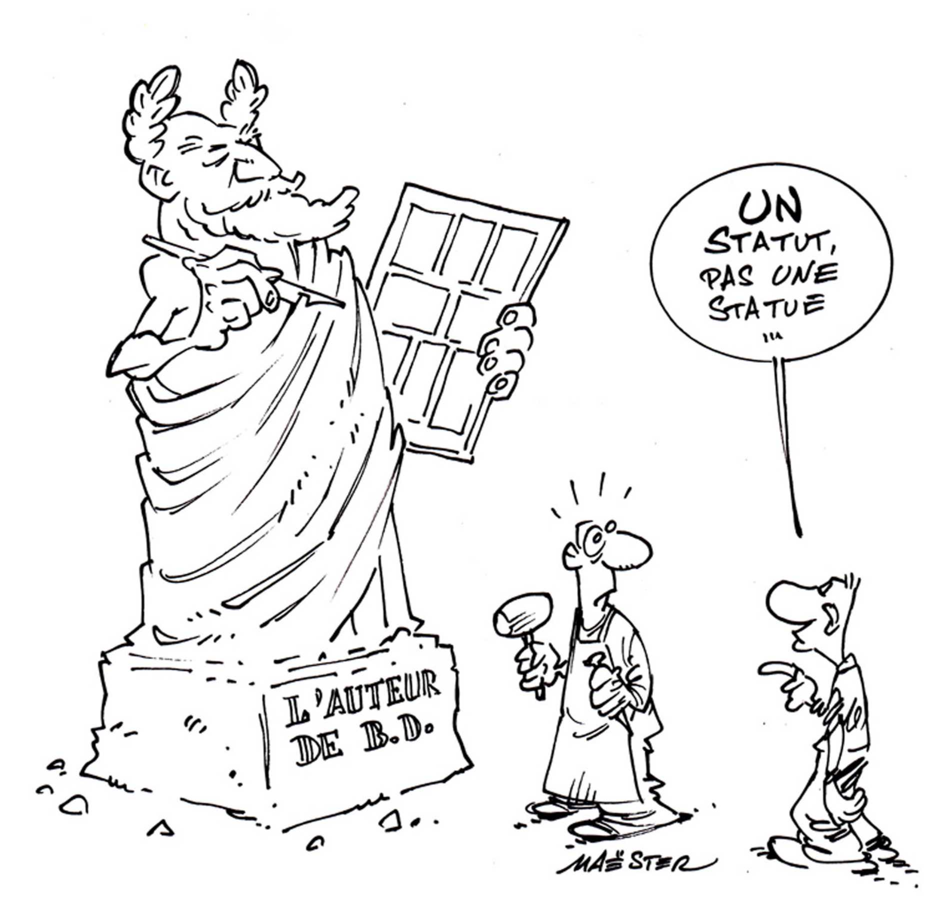
Autres intervenants

Si vous multipliez les collaborations (*designer*, *storyboarder*, décorateur, encreur, etc.), sachez qu'il n'y a pas de statut précis pour chaque catégorie. Plus le travail est fragmenté, plus il est difficile de déterminer si celui qui le fait doit bénéficier d'une qualité d'auteur ou pas. Pourtant, il est important de définir le statut de chaque intervenant : c'est ce qui va décider de sa rémunération, ainsi que de son droit de regard sur l'œuvre.

Discutez-en entre vous le plus tôt possible et essayez de vous mettre d'accord sur le statut et les droits de chacun, avant d'entrer dans le bureau de l'éditeur !



©Duhamel - SNAC


UN STATUT, PAS UNE STATUE
L'AUTEUR DE B.D.
MAËSTER

En préambule
au contrat

Vous le trouverez dans vos contrats

(Présentation des auteurs et du projet à remplir au cas par cas)
Description de l'œuvre
Série : ……………..
Titre(s) (éventuellement provisoire) : ………………………
Nombre de planches du récit de bande dessinée : …..
Date prévue de livraison : …   …..
Date prévue de sortie de l'album : ……

En commentaire

Ce préambule pourrait paraître superflu, mais en cas de litige, mieux vaut qu'un maximum de choses soit clairement et précisément posé. Les zones floues peuvent conduire à des interprétations divergentes, notamment en ce qui concerne les obligations contractuelles.

Il arrive que des auteurs « explosent les délais » sans être inquiétés. Mais n'oubliez pas que vous êtes engagé juridiquement, et qu'en cas de non-respect de la date prévue de livraison, rien n'empêche l'éditeur d'appliquer strictement les règles prévues par le contrat.

En effet dans certains contrats, l'auteur s'engage à mettre à la disposition de l'éditeur l'album convenu prêt à la publication et comprenant la totalité des planches, la totalité des mises en couleurs correspondantes et le matériel destiné à la réalisation de l'album, suivant le planning défini au contrat, sauf cas de force majeure. En cas de non-respect de ce délai et après l'envoi d'une lettre de mise en demeure recommandée restée sans effet, cela peut, dans certains cas, aller jusqu'au versement d'indemnités par l'auteur à l'éditeur ! Les auteurs ne doivent pas accepter de signer de telles clauses sans les comprendre, les discuter, ou alors les refuser.

S'il s'agit d'une série, il faut le prévoir au contrat et peut-être même stipuler dans ce contrat que l'éditeur, étant averti du projet et de l'importance de la série (en nombre de tomes), il y aurait des conséquences à un éventuel désengagement de l'éditeur en cours de série. On ne peut évidemment pas forcer un éditeur à publier s'il ne veut plus le faire. On peut, en revanche, prévoir dans un contrat les conditions du désengagement de l'éditeur, y compris au regard des droits sur les tomes déjà publiés.

Article objet

Vous le trouverez dans vos contrats

L'Auteur s'engage à créer et à réaliser la(les) bande(s) dessinée(s) dont le projet est décrit en préambule de la présente convention, afin d'en céder tous les droits, pour tous modes d'exploitation, à l'éditeur, aux termes et conditions énoncés ci-après.

1. L'AUTEUR cède à l'ÉDITEUR, qui accepte pour lui et ses ayants droit :

a) les droits de publication, d'édition et de traduction d'un ouvrage de bande dessinée (ci-après dénommé « l'Ouvrage ») ;

b) les Droits Dérivés y compris les droits de *licensing* de l'Ouvrage

c) les droits d'Adaptation(s) et d'Exploitation(s) Multimédia dudit Ouvrage.

2. La cession des droits est faite à titre exclusif, pour tous pays et en toutes langues.

En commentaire

Pour que le contrat reste valable, l'éditeur a l'obligation de « faire vivre » votre album : il doit le réimprimer en cas d'épuisement des stocks et veiller à ce qu'il soit toujours disponible dans sa version papier. Car un contrat d'édition concerne des livres : il est d'abord et avant tout signé pour le support papier.

Cette idée est d'autant plus importante que l'évolution des supports de publication peut créer certaines confusions : si vos pages sont numérisées et consultables sur un site Internet, elles peuvent rester indéfiniment en ligne… il n'y a donc plus de problèmes d'épuisement ou de réimpression ! Oui, mais si vous avez signé un contrat pour l'exploitation d'un livre classique, un « livre papier », l'album doit continuer à être exploité sous cette forme, qu'il soit ou non présent sur la Toile.

Contrepropositions à faire à l'éditeur

Les parties signent le présent contrat à titre principal pour l'édition de l'album sous sa forme d'édition courante en librairie, en format papier.

L'éditeur s'engage expressément à maintenir la disponibilité réelle et effective de cette édition papier du livre pendant toute la durée de validité du contrat d'édition.

Article durée de la cession

Vous le trouverez dans vos contrats

La cession deviendra effective et prendra effet lors de la remise par l'AUTEUR des planches de chaque récit de bandes dessinées prêtes à l'impression et après acceptation par l'éditeur.

La cession sera consentie pour toute la durée de la propriété littéraire et artistique de l'AUTEUR actuellement accordée ou qui serait accordée dans l'avenir aux auteurs et à tous leurs ayants droit par les dispositions légales ou réglementaires, actuelles ou futures, quel que soit le motif d'une éventuelle extension ou prorogation de durée.

En commentaire

Quelle est la durée de vie d'un livre ? La réponse est bien sûr variable, tout dépend de l'accueil qu'il reçoit, mais elle est en général de quelques mois et quelquefois seulement de quelques semaines ! Seules les œuvres à succès comptent en années leur présence en librairie.

Quelle est maintenant la durée d'une cession de droits sur la base de la propriété littéraire et artistique ? Soixante-dix ans après la mort du dernier des coauteurs. Ce qui signifie qu'un auteur de vingt-cinq ans, ayant une espérance de vie moyenne de quatre-vingts ans, qui signe un contrat d'édition de ce genre, s'engage peut-être pour 55 + 70 = 125 ans ! On constate une légère disproportion entre la durée de l'exploitation réelle de l'album et celle de la cession. Pourtant c'est bien cette durée extensible d'engagement qui est en vigueur dans la plupart des contrats d'édition de BD.

Si vous abordez ce point avec votre éditeur, il y a de fortes chances que celui-ci vous réponde que c'est l'usage, qu'on ne peut pas faire autrement, etc. Or, lorsqu'un éditeur cède des droits à un sous éditeur (pour une édition en langue étrangère par exemple), il ne le fait que pour une durée limitée dans le temps. Pourquoi l'auteur n'en ferait-il pas de même ?

Sachez qu'il est difficile -mais pas impossible- d'obtenir d'un éditeur qu'il réduise la durée de cession. Si cela ne vous est pas possible pour le contrat général, n'abandonnez pas pour autant cette idée de négocier une durée particulière pour certains droits ou certaines exploitations.

Concernant le numérique, la durée pose un vrai problème, puisque les éléments mis en ligne peuvent y rester indéfiniment, tandis que la législation et les modèles économiques peuvent être amenés à évoluer rapidement (Voir aussi page 70 les explications sur l'épuisement des stocks).

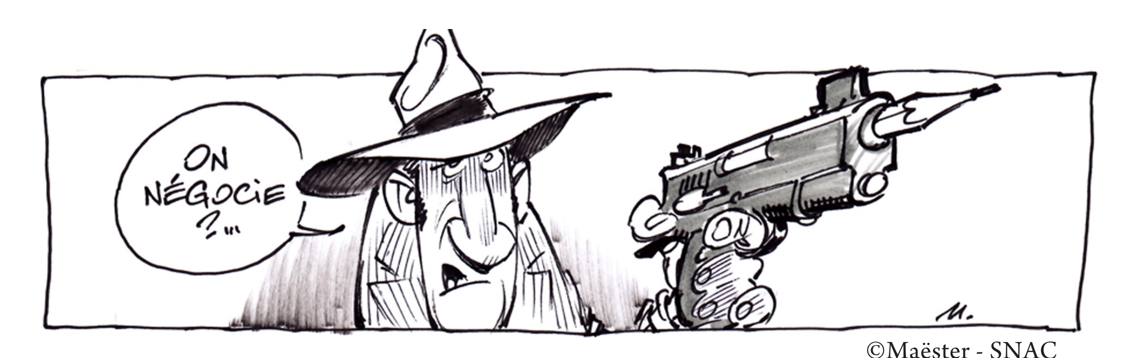
Il est possible juridiquement de stipuler dans une clause spécifique du contrat une durée de cession du (ou des) droit(s) numérique(s), par exemple de deux à cinq ans, ou bien encore une période d'exclusivité de cinq ans avec tacite reconduction annuelle. Bref, ça peut se discuter.

●●● ***Voir contrepropositions page suivante***

Contrepropositions à faire à l'éditeur

Les parties conviennent expressément de l'application de la clause suivante. La présente cession est consentie pour avoir effet en tous lieux et pour une durée de…….. (5), (10) années à compter de la signature du contrat. Elle sera renouvelable par tacite reconduction annuelle, sauf dénonciation par l'une ou l'autre des parties, par lettre recommandée avec accusé de réception, au plus tard trois mois avant l'expiration de chaque période.

En cas de non renouvellement de la présente cession, l'ÉDITEUR s'engage à arrêter la commercialisation de l'ouvrage de l'AUTEUR. Il proposera à celui-ci de racheter tout ou partie du stock des livres encore disponibles à leur prix de revient (*Nota bene* : environ 15 % du prix public HT), que l'ÉDITEUR devra justifier par des éléments comptables incontestables.



Article droits cédés

Vous le trouverez dans vos contrats

ÉDITION, TRADUCTION DE L'OUVRAGE - Ces droits comprennent : a) Le droit exclusif de publier et de republier l'Ouvrage … toutes langues dans les supports papier et sur le(s) site(s) Internet de l'ÉDITEUR …b) Le droit exclusif d'éditer, de rééditer et de vendre l'Ouvrage sous forme d'albums courants… toutes langues… tous pays… c) Le droit exclusif d'éditer tout ou partie de l'Ouvrage sur tous types de supports… d) Le droit exclusif… négocier… céder… droits… toutes langues… tous pays… e) Le droit exclusif de négocier et de céder les droits d'édition de l'Ouvrage sous forme d'albums ou de livres de tous formats pour tous modes d'exploitation…

DROITS DÉRIVÉS … comprennent… droit d'adapter et exploiter tout ou partie des histoires, des dessins de l'Ouvrage … telles que… radios, théâtrales, lyriques (opéra) … droit de *licensing*, … droit d'utiliser à des fins commerciales ou promotionnelles tout ou partie de l'Ouvrage : … vente et distribution de jeux, jouets, papeterie, bureau,

habillement, ameublement, hygiène … édition dérivée de l'Ouvrage c'est-à-dire toutes formes d'éditions autres que celles prévues… qui engendrent une adaptation de tout ou partie de l'Ouvrage et de nouveaux développements créatifs… novélisations… imagerie.

Il est précisé que si les droits d'Adaptation Audiovisuelle sont cédés, ils font l'objet d'un contrat distinct du présent contrat… (voir annexe n°3 dossier sur contrat d'adaptation audiovisuelle).

ADAPTATION(S) MULTIMÉDIA - droit d'adapter tout ou partie de l'Ouvrage sous forme d'Œuvres Multimédia...

En commentaire

Souvenez-vous qu'un auteur ne cède que des droits patrimoniaux, jamais son droit moral.

Dans le contrat d'édition, l'auteur cède souvent TOUS les droits patrimoniaux.

Mais il n'y a aucune obligation de céder tous les droits patrimoniaux à la même personne, en exclusivité, et pour toute l'étendue de la durée de la propriété littéraire et artistique.

L'éditeur, par principe, veut tous les droits sur tous supports. Vous aurez du mal à vous y opposer, mais veillez à conserver ce qui fait l'essence d'un contrat d'édition : l'édition papier, le livre.

En signant un contrat d'édition, on ne cède pas seulement des droits de publication. De nombreuses clauses concernent des exploitations annexes : tirage spécial pour une édition de luxe, licences pour *merchandising*, jeux vidéos… sans compter les droits de traduction en certaines langues.

Mais l'auteur peut être opposé à certaines de ces exploitations, soit qu'il possède des capacités particulières

(par exemple réaliser lui-même l'adaptation de l'œuvre en jeu vidéo) ou des liens particuliers (avec un concepteur de jeux ou un éditeur étranger…).
Si l'auteur veut disposer d'un droit de *veto*, il doit faire stipuler que la cession de certains droits ne sera effective qu'avec son accord préalable et formel.
Dans l'idéal, vous devriez avoir votre mot à dire sur tout type d'exploitation de votre œuvre.
Certains éditeurs demandent l'accord des auteurs à chaque nouvelle cession de droits seconds ou dérivés, mais cette pratique est loin d'être systématique, voire courante, et il serait bon qu'une obligation de transparence se généralise.

Le non-respect d'une clause d'information ou d'accord préalable pourrait, à la demande de l'auteur, entraîner la résiliation du contrat d'édition signé si cette situation est prévue dans le contrat. Attention toutefois à l'articulation des exclusions éventuelles introduites dans un contrat avec les termes généraux de celui-ci. Si l'ensemble n'est pas cohérent, le contrat sera difficile à interpréter dans son application.

Un contrat est un ensemble long et parfois complexe. Certaines notions juridiques sont parfois abordées au fil d'un contrat dans différents articles, aussi pour éviter les contradictions, le mieux est de prévoir un article clairement séparé plutôt que de tenter de corriger tous les endroits du contrat qui pourraient être concernés.

Par exemple, imaginons que vous vouliez et que vous puissiez conditionner toutes clauses du contrat d'édition concernant l'édition de droits dérivés ou seconds à votre accord préalable et formel. Voici une suggestion de rédaction pour une clause : « Quels que soient les termes et stipulations du présent contrat, au cas particulier de la présente œuvre visée (ou série), les parties ont expressément convenu entre elles de considérer que aucun droit dérivé ou second ne pourra être valablement cédé par l'éditeur sans un accord préalable et écrit de l'auteur qui devra recevoir toutes informations nécessaires sur le projet qui lui sera soumis (modalités, durée, rémunération, etc.). En conséquence, les stipulations explicites de la présente clause l'emportent, sur quelque interprétation que ce soit, de quelque clause que ce soit du contrat ».

Si vous ajoutez des clauses sur un sujet précis, faites-vous conseiller dans la mesure du possible par un juriste.

●●● **Voir contrepropositions page suivante**

Contrepropositions à faire à l'éditeur

Proposition Clause générale : « L'ÉDITEUR s'engage à informer préalablement l'AUTEUR de toutes cessions de droits seconds ou dérivés de son ŒUVRE afin de recueillir son accord formel ».

Proposition Clause spécifique : « droit de *licensing*, c'est-à-dire le droit d'utiliser à des fins commerciales ou promotionnelles tout ou partie de l'ouvrage, à condition toutefois d'obtenir en cas de cession l'accord préalable et formel de l'auteur qui devra être cosignataire de tous contrats passés au titre de ce droit »…

Ou

«droit de *licensing*, c'est-à-dire le droit d'utiliser à des fins commerciales ou promotionnelles tout ou partie de l'ouvrage, à condition toutefois d'informer l'auteur en cas de cession des conditions précises de celle-ci ainsi que du cessionnaire du droit cédé… »



©B. Duhamel - SNAC

Article
exclusion de la cession

Vous le trouverez dans vos contrats

1. La cession des droits visés ne porte pas sur les droits d'adaptation et d'exploitation audiovisuelles de l'Ouvrage. Si ces droits sont cédés par l'AUTEUR, ces droits font l'objet d'un contrat distinct du présent contrat.

2. Par « Adaptation(s) et Exploitation(s) Audiovisuelle(s) », les parties conviennent d'entendre toutes séquences animées d'images sonorisées ou non, avec des acteurs ou en animation. Sont ainsi notamment visés : les films de cinéma, de télévision, les séries télévisées ou les films produits sur d'autres supports ou pour d'autres modes d'exploitation audiovisuelle, y compris le DVD, la vidéo, sous forme de *webtoons* ou de *shortoons* (séquences animées destinées à une diffusion notamment sur Internet), de clips publicitaires, musicaux ou pour tout autre mode d'exploitation actuel ou futur des œuvres audiovisuelles.

En commentaire

Hollywood s'intéresse à votre livre qui sera bientôt adapté sur grand écran ! Mais avant d'embarquer pour Los Angeles, jetez un œil à votre contrat : êtes-vous propriétaire de l'intégralité de vos droits audiovisuels ? Il y a de fortes chances que non. Les éditeurs font généralement signer, en même temps que le contrat d'édition, un contrat relatif à ces droits.

Le contrat d'adaptation audiovisuelle doit être séparé du contrat d'édition, c'est une obligation légale.
La plupart des éditeurs présentent la cession du droit d'adaptation audiovisuelle comme une évidence, un usage immuable de la profession. Or ce droit ne devrait pas être systématiquement cédé. Ses conditions d'exploitation devraient tout au moins être soumises à discussion.

Le droit d'adaptation audiovisuelle se voit trop souvent confisqué par des éditeurs qui le conservent « au cas où » et attendent, sans rien faire, d'hypothétiques propositions. Pour inciter l'éditeur à rechercher plus activement des adaptations, la cession devrait être conditionnée par une obligation de résultat sous un certain délai (deux ou trois ans à compter de sa signature). Il serait possible d'envisager une tacite reconduction annuelle, sauf dénonciation.

Pour encourager l'éditeur à exploiter les droits dont il veut conserver l'exclusivité, on pourrait aussi envisager de le soumettre à une obligation de résultat financier, sous peine de s'acquitter d'une pénalité pour non-exploitation (par exemple 300 € par an).

La même logique devrait être instaurée quant aux droits numériques.

Il pourrait exister des créations d'abord et principalement exploitées sous la forme de livre numérique. Nous nous limiterons dans ce document à l'utilisation numérique d'une œuvre conçue au préalable pour être publiée sous forme de livre papier. Contrairement aux droits audiovisuels, il n'y a pas

d'obligations légales à ce que les droits numériques fassent l'objet d'un contrat à part. Ce serait pourtant souhaitable.

Essayez, si vous le pouvez, d'obtenir un contrat séparé pour les droits numériques, dans lequel seront précisées, entre autres, la durée, les langues, l'assiette et les modalités de rémunération.

À défaut d'un contrat séparé, essayez au moins d'obtenir une clause indiquant que l'auteur doit être cosignataire des cessions numériques (voir annexe n°2 sur numérique) et qu'il recevra un bon à diffuser numérique (BADN) particulier à renvoyer pour ces exploitations ou diffusions.

Contrepropositions à faire à l'éditeur

Vous pouvez essayer d'ajouter dans cet article, qui concerne plutôt en général l'audiovisuel, une exclusion au titre de la cession des droits numériques.

À défaut de pouvoir l'obtenir, essayez alors de négocier l'une ou l'autre des clauses suivantes, à l'endroit le plus approprié de votre contrat (voir annexe n°2 sur numérique) :

« Compte tenu du développement des supports numériques (entre autres le livre numérique) ainsi que des réseaux Internet, et vu l'impossibilité actuelle de prévoir l'ampleur de ce marché, les droits concernant ce secteur seront négociés ultérieurement, au moment où l'éditeur et l'auteur envisageront de publier l'œuvre présente sur ce type de support. »

Ou

« L'éditeur s'engage, au cas où il céderait à un tiers des droits d'exploitation numérique de l'œuvre ou au cas où il exploiterait personnellement et directement un tel

droit, à une totale transparence à l'égard de l'auteur. Dans le cas d'une cession à un tiers, l'auteur devra obligatoirement être consulté sur les conditions contractuelles et être cosignataire de l'accord passé entre l'éditeur et le tiers. Dans le cas d'une exploitation personnelle et directe par l'éditeur du droit d'exploitation numérique, l'éditeur s'engage à en informer l'auteur et à mettre en place à son égard tous les moyens d'information nécessaires pour lui permettre de contrôler les conditions et l'importance de cette exploitation.

L'auteur cède le droit de reproduire tout ou partie de l'œuvre et ses adaptations et traductions, en vue de sa mise en ligne sur les réseaux Internet ou Intranet. »



©Nicoby - SNAC

Article

cession des droits à un tiers / utilisation des droits cédés à titre gratuit

Vous le trouverez dans vos contrats

1. À condition de se porter garant des obligations dues à l'AUTEUR conformément aux termes du présent contrat, l'ÉDITEUR pourra concéder à des tiers tout ou partie des droits cédés dans le présent contrat. À cet effet, l'ÉDITEUR est habilité à négocier et conclure tous contrats notamment de mandat, de cession, de licences.

2. L'ÉDITEUR pourra utiliser gratuitement les personnages de l'Univers objet du présent contrat pour assurer la promotion générale notamment de l'Ouvrage, de l'éditeur, de ses marques, de son catalogue, de ses sites Internet, de ses clubs et de ses magazines. Cette promotion pourra se faire sur tous types de supports papier et électronique, tels que notamment Internet et le CD-Rom.

3. Les dessins originaux nécessaires à la promotion de l'Ouvrage seront fournis gracieusement par le dessinateur.

En commentaire

Vous avez, par ce contrat, cédé les droits d'exploitation de votre œuvre à l'éditeur. Surprise ! Il peut, par cet article, céder tout ou partie de ces droits à une autre personne, auprès de qui vous serez alors engagé, que cela vous plaise... ou non. Il est toutefois possible de se protéger un peu.

Si vous avez conclu ce contrat avec une personne avec qui vous entretenez des relations particulièrement privilégiées, nous vous recommandons d'ajouter la clause de respect *intuitu personae* (voir contrepropositions ci-contre), qui vous immunisera contre un changement d'interlocuteur et de propriétaire intempestif.

À défaut, il est possible de négocier l'ajout de clauses, plus ou moins « protectrices ».
• « L'auteur sera informé de toute cession de droits, même partielle » : Degré minimum de protection...
• « Toute cession de droits, même partielle, ne pourra se faire sans l'accord préalable et écrit de l'auteur » : Degré maximum de protection !!!

Ce genre de clauses limitent de fait pour un éditeur les possibilités de transfert de catalogue, de revente de l'entreprise, de cession de droits... Elles sont donc encore moins aisées à obtenir auprès des plus grosses maisons d'édition. Encore une fois, tout dépendra de votre « poids » dans la négociation, du poids de l'éditeur et de votre capacité à céder sur d'autres points si vous estimez celui-ci primordial.

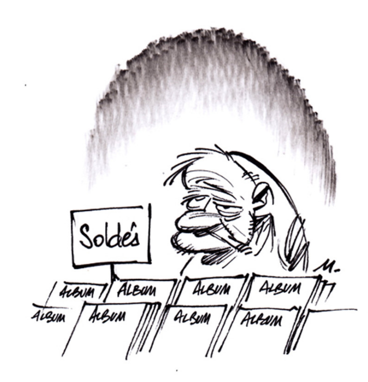
Attention aux utilisations gracieuses !
Les « bonnes œuvres » de l'éditeur pour son image ou sa promotion d'entreprise peuvent ne pas être de votre goût (association à des marques ou des labels). Il est possible d'ajouter une clause où tout partenariat promotionnel avec une entreprise externe ne pourra être fait sans votre accord (voir contrepropositions ci-contre).

Contrepropositions à faire à l'éditeur

« Le présent contrat, conclu *intuitu personae*, ne peut être ni transféré ni cédé, y compris dans le cadre d'une augmentation de capital ou d'une cession, de tout ou partie des parts sociales, de la société ou d'une vente de fonds de commerce, sans l'autorisation préalable et écrite de l'AUTEUR. Sans cette autorisation formelle de l'AUTEUR, celui-ci sera en droit de considérer le présent contrat d'édition comme étant purement et simplement résilié. L'ÉDITEUR informé de la demande formulée par l'AUTEUR devra immédiatement cesser l'exploitation de l'ouvrage en cause. »

« Les dessins originaux nécessaires à la promotion de l'Ouvrage seront fournis gracieusement par le dessinateur. Il est expressément convenu qu'aucun de ces dessins ne pourra être associé à une image d'entreprise ou une marque commerciale autre que celle de l'éditeur de l'album sans un accord formel des coauteurs. »





Article

rémunérations et modalités de paiement

Vous le trouverez dans vos contrats

Prix de planche

1. Pour la publication de l'Ouvrage prévue et en rémunération du droit concédé, le dessinateur … somme globale et forfaitaire de …. euros par planche pour la réalisation du dessin, le scénariste … la somme globale et forfaitaire de … euros par planche pour la réalisation du scénario, le coloriste recevra la somme globale et forfaitaire de … euros par planche pour la réalisation de la couleur.

… avances … récupérées par l'ÉDITEUR sur toute somme due par l'ÉDITEUR en application du présent contrat et du contrat de cession des droits d'adaptation et d'exploitation audiovisuelles de l'Ouvrage …

2. Ce principe de récupération n'est pas limité dans le temps.

3. Le montant total du prix de planche :

pour le dessin (soit … planches scénarisées x … euros), soit … euros, sera payable comme suit :

- … à la signature du présent contrat, soit … euros,
- … à la remise des planches ………de l'album par … planches,
- … à la validation complète de l'album de … planches, soit … euros.

pour le scénario (soit … planches scénarisées x … euros), soit … euros, sera payable comme suit :

- … à la signature du présent contrat, soit … euros,
- … à la remise des planches ………de l'album par … planches,
- … à la validation complète de l'album de … planches, soit … euros.

En commentaire

L'usage le plus répandu est de rémunérer les droits cédés par les auteurs au fur et à mesure de la livraison des planches ou par tranche minimum de 5 planches. Cette rémunération est définitivement acquise aux auteurs : c'est un minimum garanti quelles que soient les ventes et même si l'album n'est pas publié.

« Avances sur droits »

Le plus souvent, ces sommes perçues sont des « avances sur droits » (ou « à valoirs ») : au moment de la commercialisation de l'ouvrage, l'auteur ne percevra des droits d'auteur que lorsque l'éditeur se sera remboursé de ces sommes (sur la part revenant aux auteurs et créditée à leur compte chez l'éditeur). Dans ce

cas là, il n'y a pas vraiment de rémunération de la création puisque celle-ci peut éventuellement faire l'objet d'un remboursement si l'exploitation génère les droits suffisants.
Il est donc important de négocier, non seulement le montant des avances, mais aussi la façon dont l'éditeur se remboursera, qui peut être plus ou moins à votre avantage (voir annexe n°5 tableau comparatif rémunération auteur)

« Droits fixes »
Certains éditeurs ne demandent pas le remboursement ou la totalité du remboursement des sommes perçues au fur et à mesure de la livraison des planches. L'auteur touchera dans ce cas des droits sur l'exploitation de son ouvrage dès le premier livre vendu. On parle alors de « droits fixes » (ou de « prix de page en fixe » ou de « prime à la création » ou de « prime de cession » ou d'« à valoir non récupérable »).
Cette pratique est malheureusement en constante régression depuis 30 ans (de façon inversement proportionnelle à la croissance du marché de l'édition de bande dessinée...).
La rémunération en droits fixes semble désormais surtout réservée aux ouvrages à très fort potentiel commercial et/ou aux auteurs à très forte notoriété et importance économique pour l'éditeur : elle est devenue une sorte de prime au succès.
Si vous n'êtes pas dans cette « situation favorable », il reste possible de négocier que la rémunération soit pour partie en avances sur droits, pour partie en droits fixes (voir contrepropositions page 37 et annexe n°5 comparatif détaillé).

Ni «avances sur droits», ni «droits fixes»...
Certains éditeurs enfin ne rémunèrent pas les auteurs (ou très peu) au moment de la livraison des planches et ne versent des droits que sur l'exploitation du livre.
Si cette pratique n'est pas la plus souhaitable, elle peut être envisagée en fonction de la nature de l'ouvrage et de la taille de la maison d'édition. Elle ne devrait pas être acceptée sans contrepartie. Il est dans ce cas légitime que l'auteur perçoive des pourcentages de droits plus élevés sur l'exploitation du livre et/ou qu'il ne cède pas tous les droits d'exploitation sur celui-ci (voir article « droits cédés » page 21).
Attention toutefois à ce que la « petite taille » d'une maison d'édition ne soit pas un prétexte pour ne pas

tenir ses engagements : chaque éditeur, quelle que soit sa taille, se doit de respecter le contrat signé (versement effectif des droits, relevés détaillés, etc...).

Les tarifs pratiqués

Avec cette diversité de situations, il est impossible de fixer un tarif minimum du prix de planche en dessous duquel il faudrait refuser de signer un contrat.

Le prix à la planche et les pourcentages varient en fonction de l'éditeur, du projet, de son « potentiel commercial » et/ou artistique, de votre notoriété, de la capacité de l'éditeur à investir, etc...

Toutefois, à titre indicatif, voici quelques exemples de tarifs moyens pratiqués en 2010 :

Pour un *One shot* ou un tome d'une Série 48 pages couleurs : 450 €

- part scénario : environ 100 €
- part dessin : environ 260 €
- part couleur : environ 90 €

Si malgré l'usage du prix à la planche, on vous propose une rémunération forfaitaire pour un album (grand format), nous vous conseillons de faire le calcul de ce à quoi cela revient à la page pour connaître et cerner non seulement votre rémunération, mais aussi votre charge de travail au regard de celle-ci.

Prix roman graphique Noir et Blanc (entre 80 et 200 pages) : la somme est évidemment très variable, mais souvent un forfait entre 8.000 et 15.000 €.

Quelques conseils pour votre discussion sur votre rémunération :

- Négociez ces rémunérations en fonction de l'étendue et de la contrepartie obtenue quant aux droits cédés à l'éditeur.
- N'hésitez pas à discuter des rémunérations avec d'autres auteurs qui ont réalisé des ouvrages du même type (même format, même collection, etc...) pour mieux estimer ce qui est négociable.
- Assurez-vous que ce contrat vous donnera les moyens matériels de réaliser votre livre. Combien de pages pouvez-vous faire par mois ? Quel revenu potentiel pouvez-vous en tirer ? Est-ce assez pour pouvoir disposer du temps nécessaire à faire ce livre ?
- Prévoyez votre fatigue intellectuelle ou physique, ainsi que les impondérables. Vous n'êtes pas une machine à créer et, comme tout le monde, vous êtes soumis aux aléas de la vie quotidienne et domestique.

• Il ne faut pas se cacher que vivre du métier d'auteur en BD n'est pas chose facile, loin de là. Pour beaucoup, il faudra peut-être exercer un autre métier ou des activités annexes (graphiste pour la pub ou autres ...).

IMPORTANT : clarifiez bien avec l'éditeur, dans le contrat, les modalités de paiement (les pages dessinées seront payées à livraison et non « à validation », paiement par 5 planches ou à la planche - paiement intégral du scénario à la livraison ou selon un échéancier convenu selon le rythme de la remise des planches, c'est-à-dire fonction de l'avancement du travail du dessinateur). N'oubliez pas qu'en cas de conflit avec votre éditeur, seul le contrat signé servira de référence pour connaître la volonté des parties et donc, savoir qui a raison et qui a tort...



Contrepropositions à faire à l'éditeur

« Les parties conviennent expressément que l'ensemble des sommes ainsi versées constituent des primes de cession et de création et à ce titre ne seront pas récupérées par l'éditeur sur le produit des pourcentages de droits d'auteur fixé au présent contrat. »

Ou

« Les parties conviennent expressément que sur le montant du prix de planche fixé soit : … euros, il y ait xxxx euros en fixe/prime de création et xxxx euros à titre d'avance récupérable. »

Ou

« Si l'ouvrage est pré-publié dans un journal lié à l'édition, une partie de l'à valoir deviendra non remboursable. Si la publication est faite en pleine page, xxxx euros par planche deviendraient une somme non récupérable. Si la publication est faite en demi-page, xxxx euros par planche deviendraient une somme non récupérable. »

Ou

« Les parties conviennent expressément que les sommes ainsi versées constituent des avances récupérables par l'éditeur mais uniquement pour 50 % sur les exemplaires en France et en français, le solde étant récupéré sur toutes autres éditions ou droits. »

Article rémunérations et modalités de paiement

édition sous forme d'Album Courant

Vous le trouverez dans vos contrats

1. Pour l'édition en Album Courant prévue, les COAUTEURS recevront en outre un pourcentage de droits d'auteur calculé sur le prix de vente au public, hors TVA, appliqué au nombre d'exemplaires vendus. Le prix de vente au public est celui repris sur les bons de commandes officiels de l'ÉDITEUR. Ce prix est librement déterminé par l'ÉDITEUR qui s'engage à en informer les auteurs.

(i) En cas de commercialisation de l'Ouvrage *via* les circuits de ventes traditionnels en langue française, ce pourcentage, quel que soit le pays de vente, est fixé à :

- ... % pour l'édition courante en langue française (albums brochés ou cartonnés) jusqu'à …… exemplaires vendus ;
- ... % pour l'édition courante en langue française (albums brochés ou cartonnés) de …… à …… exemplaires vendus ;
- ... % pour l'édition courante en langue française (albums brochés ou cartonnés) à partir de …… exemplaires vendus.

(ii) En cas de commercialisation de l'Ouvrage *via* les circuits de ventes traditionnels en langues autres que le français édité par l'ÉDITEUR, ce pourcentage quel que soit le pays de vente est fixé à ... %.

(iii) En cas de commercialisation de l'Ouvrage par le canal du marketing direct tel que notamment les «Clubs» et la vente directe par téléphone, le taux de droits d'auteur relatif à la vente d'Albums Courants sera de ... % du prix de vente public hors TVA de l'Album Courant.

(iv) En cas d'édition spécifique de type "France Loisirs", la rémunération des COAUTEURS sera de ... % du prix de vente public hors TVA pratiqué par le distributeur.

En commentaire

L'usage le plus répandu pour les pourcentages de droits d'auteur sur les ventes de livres en France est le suivant :

- 8 % jusqu'à 15.000 exemplaires vendus
- 10 % de 15.001 à 30.000 exemplaires vendus
- 12 % à partir de 30.001 exemplaires vendus.

Nota Bene : ces pourcentages seront à répartir entre tous les coauteurs du livre. L'usage, et en aucun cas la règle, est de répartir ces droits 50-50 entre scénariste et dessinateur, ou 45-45 et 10 % pour le coloriste lorsqu'il y en a un. Dans tous les cas, c'est aux coauteurs de convenir d'une répartition entre eux des droits versés par l'éditeur.

Dans le domaine de la rémunération, tout est négociable (les pourcentages comme les paliers d'évolution de ces pourcentages) encore une fois, tout dépend du projet et de l'ensemble des conditions du contrat.

En particulier en l'absence d'à valoir versé par l'ÉDITEUR, ou s'il est très faible, nous vous invitons à négocier des pourcentages plus élevés que la moyenne de ceux constatés dans un secteur équivalent (et/ou une progressivité plus rapide de ces pourcentages en fonction des ventes).

Sachez toutefois qu'il est extrêmement rare d'obtenir plus de 14 % de droits d'auteur sur la vente d'un livre.

Attention : tous les contrats d'édition, après avoir prévu le pourcentage de droits à revenir aux auteurs, stipulent dans une longue énumération de diverses clauses les abattements prévus au taux de base sur les droits d'auteur. Certaines de ces clauses sont à discuter en fonction du projet ou de votre rapport (de force ou de faiblesse) avec votre éditeur. D'autres, comme la clause « cartonnée » sont purement et simplement à refuser. Cette clause cartonnée consiste, lorsque le livre est fabriqué avec une couverture rigide et non souple, à diminuer le montant des droits d'auteur versés et donc en fait à mettre à la charge des auteurs une partie des frais de fabrication.

Combien faut-il « vendre de livres » pour toucher des droits d'auteur ?
C'est une bonne (une légitime) question mais la réponse dépend évidemment de savoir si votre éditeur vous a versé des avances sur droits et s'il y a des mécanismes de remboursement convenus avec l'éditeur dans le contrat signé.
Par exemple, si vous avez reçu 13.800 euros pour un livre (46 pages, à 300 euros la page), que vous percevez le taux classique (8-10-12 %, selon les tranches mentionnées ci-contre) et si votre éditeur se rembourse à 100 % sur les ventes en France : pour un livre vendu 10 euros, vous ne toucherez des droits en plus de votre à valoir qu'au-delà de 17.566 exemplaires…
10 € TTC = 9,47 € HT
Sur ce prix les droits par exemplaire vendu sont de 0,758 € à 8 % et de 0,947 € à 10 %
13.800 € d'avance récupérable
15.000 exemplaires vendus * 0,758 = 11.370 € récupérés
2.566 exemplaires vendus * 0,947 = 2.430 € récupérés
Total : 17.566 exemplaires vendus = 13.800 € récupérés

La question pertinente serait de savoir si l'éditeur, lui aussi, doit vendre 17.566 exemplaires de ce livre avant de gagner de l'argent ?
La réponse est non : il en gagne souvent bien avant, mais les éditeurs communiquent rarement le seuil d'amortissement d'un livre (c'est-à-dire le nombre d'exemplaires à partir duquel ils font véritablement des bénéfices).
Rien n'empêche d'imaginer des moyens pour que auteur et éditeur, dans un souci d'équité, partagent au moins le produit des bénéfices d'un livre.
Autrement dit, que le seuil d'amortissement du livre pour l'éditeur ait une conséquence financière tangible pour l'auteur et le seuil de remboursement des à valoirs versés.
Il faut que les auteurs (même jeunes dans le métier) prennent conscience de cette question et qu'ils ne la passent pas sous silence dans leurs discussions avec les éditeurs. Viendra un moment où ils auront l'opportunité de négocier et ce sera plus facile de le faire si le sujet a déjà été abordé auparavant.
L'idée d'une rémunération supérieure ou supplémentaire « après amortissement » n'est pas une grossièreté dans la bouche d'un auteur, elle peut

être envisagée et elle est cohérente dans un schéma économique.
Elle pourrait aussi, dans le cadre d'une négociation, prendre différentes formes.
L'argument de l'auteur disant à son éditeur « je veux toucher des droits à partir du moment où tu gagnes de l'argent avec mon livre » parait être un bon argument de négociation.
Un des moyens efficaces pour rapprocher le seuil de remboursement de l'à valoir du seuil d'amortissement est de négocier des conditions favorables sur les récupérations de cession de droits étrangers (voir annexe n° 5 comparatif détaillé). C'est tout à fait accessible, pour peu qu'on ait déjà eu des livres traduits et/ou que le livre ait un potentiel pour se vendre à l'étranger.

Certains auteurs ont pu obtenir une clause qui tient compte en partie d'un amortissement par rapport à un niveau de ventes pour faire varier les modalités de récupération de l'à valoir qu'ils avaient perçu.
Par exemple, le montant de l'à valoir serait récupéré par l'éditeur d'abord sur l'ensemble des droits générés par l'exploitation de la BD jusqu'à 10.000 exemplaires vendus de l'édition courante en langue française et en France, puis au delà de 10.000 exemplaires, sur l'ensemble des droits générés par l'exploitation de la BD mais à l'exception des droits générés au titre des exemplaires vendus de l'édition courante en langue française et en France. La conséquence économique d'une telle clause est que l'auteur pourra commencer à percevoir des droits sur les ventes en France dès 10.000 exemplaires vendus en France, même si l'à valoir qu'il avait touché n'est pas totalement remboursé.

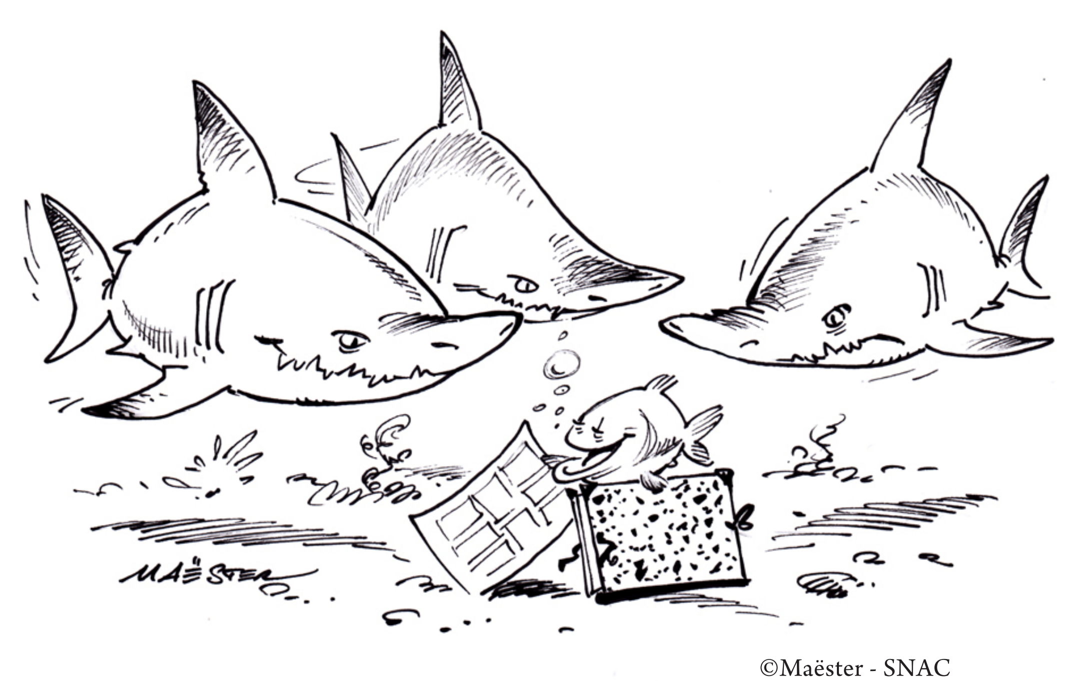
Qu'est-ce qu'un exemplaire vendu ?

Ce n'est pas une question anodine, puisque l'exemplaire vendu est à la base de tout versement de droits d'auteur.
Un exemplaire est-il vendu au moment de sa facturation à un instant « t » par l'éditeur / le diffuseur / le distributeur ?
… Ou bien cette vente (et cette facturation) peut-elle être remise en cause par des accords commerciaux permettant aux libraires d'obtenir un remboursement ou un à valoir au titre d'un retour d'un livre non vendu en magasin ?

Lorsque l'on parle de vente, du point de vue de L'ÉDITEUR, c'est la sortie de caisse en librairie, quand le lecteur repart avec le livre. Les éditeurs en tirent argument pour imposer dans les comptes un système de provision sur retours, voire dans le pire des cas, exiger de certains auteurs le remboursement de droits versés en cas de retours de livres dans des quantités importantes.
La provision sur retours permet à l'éditeur de diminuer le paiement des droits crédités sur le compte d'un auteur d'un pourcentage variable en fonction d'une estimation type des retours par les libraires. Il est bon de noter que pour être utilisée, de façon acceptable dans les comptes de l'ÉDITEUR , la provision sur retours devra être explicitement incluse dans le contrat d'édition : dans son principe, dans son taux maximum d'application, soit 20 % et dans ses modalités de réintégration dans le temps, soit un an maximum.

L'AUTEUR doit essayer d'être informé de la mise en place prévue de son livre afin de pouvoir être en mesure de constater s'il y a des retours ou pas.

Exemple :
Un auteur a perçu 5.000 euros de droits d'auteur sur la base de ventes résultant d'une mise en place en librairie de 20.000 livres. Malheureusement, un an après, 10.000 livres sont invendus par les libraires et retournés à l'éditeur. Celui-ci exige alors de l'auteur qu'il rembourse les droits correspondant aux 10.000 livres invendus mais dont les droits d'auteur auraient déjà été payés.
Certains éditeurs se servent même directement sur les sommes créditées à l'auteur sur d'autres titres, sans l'en informer.
Ces pratiques de compensations arbitraires doivent être refusées ou du moins discutées par les auteurs. Elles sont non seulement contraires aux usages normaux de l'édition, mais aussi tout à fait contestables devant les juridictions compétentes.
En cas de mévente du livre et de trop perçu de droits, le compte du livre doit être débité de la somme due. L'éditeur se remboursera au fur et à mesure de l'exploitation de l'ouvrage sur les recettes à venir (nous rappelons que l'éditeur dispose dans 99 % des cas des droits d'exploitation d'un titre jusqu'à 70 ans après la mort de l'auteur).


MAËSTER

Article rémunérations et modalités de paiement

édition sous d'autres formes que l'Album Courant

Vous le trouverez dans vos contrats

… édition… autres formes que l'Album Courant (tirages de tête, volumes de luxe, tirés à part, portfolios, les formats de poche et tous autres modes d'exploitation… :

1…. édition réalisée par l'ÉDITEUR, les droits perçus par les COAUTEURS feront l'objet d'un accord spécifique.

(I). … commercialisation de l'Ouvrage sous d'autres formes que l'Album Courant *via* les circuits de ventes traditionnels, ce pourcentage quel que soit le pays de vente est fixé à :

- ... % sur le prix de vente au public hors TVA fixé par l'éditeur en langue française (albums brochés ou cartonnés)

- ... % sur le prix de vente au public hors TVA fixé par l'éditeur en toutes autres langues que le français (albums brochés ou cartonnés)

(II). … pour l'édition des formats poche de chacun des tomes de l'ouvrage, … rémunération des coauteurs … pourcentage suivant.

- ... % sur le prix de vente au public hors TVA fixé par l'ÉDITEUR.

(III)… édition sous forme d'un"… pages" (ouvrage saisonnier, destiné à une grande diffusion)… compilations… pourcentage suivant :

- ... % sur le prix de vente au public hors TVA

(IV) … commercialisation… canal de marketing direct… éditions spécifiques autres que l'Album Courant (albums de luxe, ouvrages reliés, recueils reprenant par exemple plusieurs Albums courants d'une même série, compilations reprenant par exemple plusieurs Albums courants de séries différentes)… rémunération des COAUTEURS… pourcentage :

- ... % sur le prix de vente au public hors TVA

(V) … édition spécifique de type "…. pages (club)", rémunération des COAUTEURS… % du prix de vente public hors TVA pratiqué par le distributeur.

2. … édition réalisée par un tiers auquel l'ÉDITEUR aura concédé ce droit… coauteurs recevront ... % des revenus bruts hors taxes perçus par l'ÉDITEUR.

3. … ouvrages collectifs, la part des coauteurs sera calculée au prorata du nombre de pages fournies par eux.



©Pluttark - SNAC

En commentaire

Dans un contrat d'édition, la clause stipulant la rémunération de l'auteur pour les ventes d'albums en France est souvent suivie d'une kyrielle de clauses stipulant des abattements que d'aucun jugeront anormaux, excessifs, inacceptables… De fait, certaines méritent d'être discutées avec votre éditeur, voire renégociées. D'autres carrément supprimées, comme la clause cartonnée ou la clause coffret qui font payer aux auteurs, en diminuant les droits à leur revenir, une partie des frais de fabrication ou des surcoûts pour certaines formes de livres.

Nota Bene : pour toutes les rémunérations prévues par le contrat, l'auteur n'aura jamais accès directement aux informations concernant les ventes de son ouvrage. Il ne peut s'en remettre qu'aux comptes fournis par son éditeur (voir annexe n°6 reddition de comptes). L'idéal serait donc d'avoir une clause permettant à l'auteur d'obtenir directement du distributeur ou du diffuseur les informations concernant les ventes de ses livres.

Les rémunérations des auteurs pour la vente de livres sont basées sur le prix public HT. Si, pour une raison ou une autre, le prix public évolue à la baisse, votre rémunération baissera d'autant. Pour vous prémunir contre ce risque, vous pourriez essayer de faire indiquer dans votre contrat une somme forfaitaire (relativement équivalente au pourcentage actuel) sorte de rémunération garantie par exemplaire vendu, même en cas d'évolution du prix public. Sur un album vendu 10 euros HT et avec un pourcentage de 10 %, l'auteur recevrait 1 euro par livre vendu. Sur la base de cet exemple, la somme forfaitaire par exemplaire vendu à titre de minimum garanti pourrait être de 60 centimes d'euros. Dans une telle hypothèse, l'éditeur garde la maîtrise totale de la fixation du prix du livre mais l'auteur s'assure d'avoir une visibilité sur les conditions de sa rémunération, du moins *a minima*.

Article rémunérations et modalités de paiement

Droit de reprographie

Vous le trouverez dans vos contrats

L'ÉDITEUR devra verser aux COAUTEURS 50 % des recettes hors taxes qu'il aura encaissées auprès de la société de gestion collective agréée ou de tout autre organisme habilité, à l'occasion des autorisations de reproduction par reprographie de l'œuvre, ses traductions ou de ses adaptations.

Article rémunérations et modalités de paiement

Droit de location

Vous le trouverez dans vos contrats

En contrepartie du droit de location, les COAUTEURS recevront 50 % des revenus bruts hors taxes perçus par l'ÉDITEUR.

Article rémunérations et modalités de paiement

Droit de prêt

Vous le trouverez dans vos contrats

Les sommes revenant aux COAUTEURS au titre du droit de prêt en contrepartie dudit droit, seront partagées entre, d'une part, l'ÉDITEUR et, d'autre part, les COAUTEURS selon les règles qui sont fixées par la loi.

Les sommes revenant aux COAUTEURS seront en fonction de la réglementation applicable, soit reversées par l'EDITEUR selon la clef de répartition des droits fixée au contrat, soit perçues directement auprès des sociétés d'auteurs chargées de les répartir.



©Gil Formosa - SNAC

En commentaire

Droit de reprographie :
Le CFC (Centre français d'exploitation du droit de copie) ne paie pas directement leurs droits aux auteurs mais passe par l'intermédiaire des éditeurs ou des sociétés d'auteurs dont ces auteurs seraient membres.
C'est donc bien à votre éditeur de vous reverser les sommes dues. Elles doivent apparaître clairement dans les relevés de droits que l'éditeur vous adresse.
(Vous trouverez tous les renseignements détaillés sur le droit de reprographie sur le site www.cfcopies.com)

Droit de prêt :
Les sommes collectées au titre du droit de prêt sont pour moitié utilisées pour financer la retraite complémentaire des auteurs de livres (cotisation à l'IRCEC), pour moitié reversées aux ayants droit (50 % pour l'éditeur, 50 % pour les coauteurs).
Dans certaines conditions, vous pouvez percevoir directement ces dernières, si vous adhérez à une société de gestion collective de droits. Par défaut, ces sommes seront versées à votre éditeur... qui devra ensuite vous reverser votre part.
Nous ne saurions trop vous conseiller d'adhérer à l'une des sociétés de gestion de droits d'auteurs qui peuvent accueillir les auteurs de bande dessinée (ADAGP, Saif, Scam, Sofia).

Cela vous permettra de percevoir directement, personnellement et en toute transparence les sommes qui vous sont dues au titre de certains droits, sans être dépendant des éditeurs, de leurs aléas de trésorerie et de leur rythme de reddition de comptes.

Il est indispensable que les coauteurs d'un ouvrage soient affiliés à la même société de gestion collective de droits pour pouvoir percevoir directement leurs rémunérations.

Article rémunérations et modalités de paiement

exemplaires exclus pour le calcul des droits d'auteur

Vous le trouverez dans vos contrats

Ne donnent pas lieu au versement de droits d'auteur : les exemplaires d'auteur, les exemplaires distribués gratuitement en service de presse et pour la promotion de l'Ouvrage, les exemplaires vendus par l'ÉDITEUR avec une remise d'au moins 70 % sur le prix de vente hors taxes repris sur les bons de commande officiels de l'ÉDITEUR, les exemplaires détruits ou détériorés, les exemplaires destinés au dépôt légal.

RÉMUNÉRATION EN CONTREPARTIE DES DROITS DÉRIVÉS Y COMPRIS LES DROITS DE *LICENSING*

1. Hormis les cas spécifiques précisés ci-dessous, pour l'exploitation des droits dérivés (*Licensing* objet), les COAUTEURS recevront 50 % des revenus bruts hors taxes perçus par l'EDITEUR en rémunération de l'apport desdits droits.

2. Pour l'exploitation des droits de *licensing* (droits dits de « *Licensing* promotion »), les COAUTEURS recevront :

- ... % du prix de cession encaissé par l'ÉDITEUR, s'il produit lui-même lesdites primes ;
- 50 % des revenus bruts hors taxes perçus par l'ÉDITEUR, si lesdites primes sont produites par un tiers.

Toutefois, pour le cas particulier de primes (personnages en 3D, CD-ROM, jeux …) incluses dans les Clubs marketing direct de l'ÉDITEUR, les COAUTEURS recevront ... % du prix de revient de ladite prime.

3. Pour l'édition dérivée, les COAUTEURS recevront :

- la rémunération prévue (i) (« Rémunération prévue en cas de commercialisation *via* les circuits de ventes traditionnels »), si cette édition est réalisée par l'EDITEUR ;
- 50 % des revenus bruts hors taxes perçus par l'ÉDITEUR, si cette édition est réalisée par un tiers.

RÉMUNÉRATION EN CONTREPARTIE DES DROITS D'ADAPTATION(S) ET D'EXPLOITATION(S) MULTIMÉDIA

Pour l'exploitation des droits d'Adaptation et d'Exploitation Multimédia de l'Ouvrage, les coauteurs recevront 50 % des revenus bruts hors taxes perçus par l'EDITEUR en rémunération de l'apport desdits droits.

En commentaire

Faites attention à bien lire les intitulés des « exemplaires exclus (par l'ÉDITEUR) du calcul des droits » ... En gros, sur ces livres-là, vous ne toucherez pas un centime et l'ÉDITEUR en fait ce qu'il veut, sans que vous puissiez contrôler grand chose. Vous trouverez ainsi parfois, sans autres formes d'explications, une exclusion des « exemplaires volés » (par exemple). Dans ce cas l'ÉDITEUR devrait avoir une assurance et l'AUTEUR n'a, *a priori*, aucune raison d'accepter cette exclusion.

La liste peut être longue et les intitulés parfois très mystérieux. Si vous voyez des objections à formuler vis-à-vis de ces « exemplaires exclus... » ou vis-à-vis des rémunérations au titre des droits dérivés, faites-en part à votre ÉDITEUR. Si l'explication qu'il vous donne ne vous satisfait pas, c'est qu'il n'y a pas de raison vraiment valable...

Revenu brut, revenu net

Il est toujours préférable de parler et de partir sur des chiffres en « brut ». Le « net » incluant des données parfois invérifiables et souvent non vérifiées d'ailleurs... (cela peut, dans certains cas, correspondre à des pourcentages très importants de la somme totale si l'on cumule les commissions d'agents et les frais divers).

Il faudrait, dans le meilleur des cas, parler de la somme brute qui a été payée par l'utilisateur des droits acquis.

Si l'ÉDITEUR insiste pour conserver la référence au net plutôt qu'au brut, l'AUTEUR devrait pouvoir exiger un plafond pour les frais engagés : pas plus de 15 % de différence avec le brut, par exemple.


AH, BAH, NON, BONHOMME !
FAUT ÊTRE UN PEU LOGIQUE, ALLONS...
ON PEUT PAS LES COMPTER DANS TES EXEMPLAIRES VENDUS, CEUX-LÀ ...
C'EST DE LA PUB, COCO...
DES EXEMPLAIRES DE PRESSE, EN GROS.
AH OUI ?
OH ?
BON.
OUI, BWANA ... MERCI !
Efix

Article rémunérations et modalités de paiement

répartition des rémunérations entre les coauteurs

Vous le trouverez dans vos contrats

Répartition des droits d'auteur générés par les droits de publication, d'édition et de traduction de l'Ouvrage

1. La répartition des droits d'auteurs sur les ventes d'Albums Courants s'effectuera comme suit :

- 50 % pour le dessinateur,
- 50 % pour le scénariste.

2. La répartition de toutes les autres rémunérations prévues s'effectuera comme suit :

- 50 % pour le dessinateur,
- 50 % pour le scénariste.

Répartition des droits d'auteur générés par les droits dérivés (y compris les droits de *licensing*) de l'Ouvrage

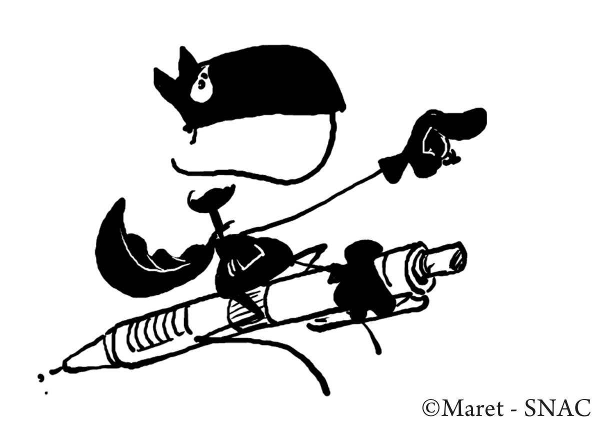
La répartition des droits d'auteur générés par les droits dérivés y compris par les droits de *licensing* de l'Ouvrage visé s'effectuera comme suit :

- 50 % pour le dessinateur,
- 50 % pour le scénariste.

Répartition des droits d'auteur générés par les droits d'Adaptation(s) et d'Exploitation(s) Multimédia de l'Ouvrage.

La répartition des droits d'auteur générés par les droits d'Adaptation(s) et d'Exploitation(s) Multimédia de l'Ouvrage s'effectuera comme suit :

- 50 % pour le dessinateur,
- 50 % pour le scénariste.



©Maret - SNAC

En commentaire

Sachez que l'ÉDITEUR fera ce que vous aurez convenu à l'avance entre COAUTEURS… Cela n'est pas de son ressort de décider autrement et cela ne change rien pour lui. C'est la « tambouille » des COAUTEURS : scénariste, dessinateur et éventuellement coloriste. Elle doit être préparée en commun et faire l'objet d'un accord que l'on retrouvera dans le contrat.

Il faut arriver devant l'éditeur avec une répartition convenue à l'avance (y compris avec le coloriste s'il fait partie du projet initial) et avec un accord formel (c'est toujours mieux).

Si vous signez pour une série, examinez avec attention les clauses de votre contrat d'édition en cas de poursuite de celle-ci avec de nouveaux COAUTEURS, les exemples de mauvaises expériences sont malheureusement courants…

Il est souvent convenu dans les contrats que pour les œuvres futures qu'ils produiront et dans l'hypothèse où l'un des COAUTEURS viendrait, pour une raison quelconque, à cesser sa collaboration pendant plus d'une année, le COAUTEUR restant pourra exploiter seul ou avec le concours de tout autre nouveau COAUTEUR, soit pour le dessin, soit pour le texte, selon le cas, les aventures des personnages faisant l'objet du contrat.

En général il est prévu que le COAUTEUR, bénéficiaire de ladite autorisation d'exploitation séparée, devra obtenir du nouveau COAUTEUR choisi par lui, le versement d'un droit d'auteur correspondant à 10 % de la part lui revenant, au bénéfice du COAUTEUR empêché ou, selon le cas, de ses héritiers ou ayants droit.

Article rémunérations et modalités de paiement

modalités de paiement

Vous le trouverez dans vos contrats

1. Les droits d'auteur sont arrêtés aux 30 juin et 31 décembre de chaque année, leur règlement s'effectuant à 90 jours de ces deux dates. Toutefois, lorsque les montants dus à l'AUTEUR sont inférieurs à 50 euros, ils seront reportés au décompte suivant.

2. Le calcul des droits d'auteur est global. Leur montant est indissociable et regroupe les droits dus pour toutes les formes d'édition de l'Ouvrage ainsi que les droits dus pour tous les autres droits éventuellement cédés par l'AUTEUR à l'ÉDITEUR (droits dérivés, multimédias, audiovisuels).

Toute réclamation relative aux décomptes ou au paiement des droits d'auteur doit être adressée à l'ÉDITEUR dans les six mois de l'envoi du décompte ou du paiement.

3. En raison de la faculté ouverte de retourner à l'ÉDITEUR les exemplaires de l'Ouvrage mis en place, l'ÉDITEUR pourra constituer une provision pour retour sur le compte de l'AUTEUR. Cette provision ne pourra excéder 20 % (vingt pour cent) des droits dus sur les ventes de l'Ouvrage (quel que soit le type de langue). La régularisation définitive aura lieu, au plus tard, le relevé de ventes suivant.

En commentaire

Le rendu des comptes d'exploitation se fait, conformément à l'usage établi dans le secteur, selon une périodicité semestrielle (tous les 6 mois).

Parfois il peut y avoir un grand décalage entre le moment où vous devriez être payé pour vos droits d'auteur et celui où vous l'êtes effectivement. Le délai de paiement va, selon les éditeurs, de 60 à 180 jours après l'arrêt des comptes, ce qui est beaucoup. La question peut se poser également de la périodicité des droits versés par l'éditeur, autres que ceux résultant des ventes de livres (droits SOFIA pour les bibliothèques, cession droits dérivés ou étrangers, droits audiovisuels…) : cela peut faire l'objet d'une négociation.

Faites attention au fait que parfois l'ÉDITEUR se donne le droit de ne pas payer en dessous d'une certaine somme, voire de ne pas vous envoyer de relevé de comptes au-delà d'un certain nombre d'années d'exploitation ou en dessous d'un certain niveau de ventes. C'est tout bonnement inacceptable : EXIGEZ VOS PAIEMENTS ET VOS COMPTES !!!

Depuis quelques années, on a vu apparaître chez certains ÉDITEURS de nouvelles pratiques de récupérations des à valoirs versés pour les ventes de livres sur tous les droits prévus au contrat (inter-droits), voire sur tous les tomes d'une série ou tous les titres d'un auteur publiés chez un même éditeur (inter-titres). En clair, l'ÉDITEUR fait un compte global de toutes les sommes qu'il doit à un auteur et se rembourse de l'à valoir qu'il a donné pour un livre précis sur tous les droits et tous les livres…
L'usage est que l'à valoir perçu par un AUTEUR concerne un album et que l'AUTEUR n'a pas à rembourser ce qui ne serait pas récupéré par l'ÉDITEUR sur le produit des droits dus pour la commercialisation de cet album ou les cessions de droits le concernant. On dit que l'à valoir est récupérable mais pas remboursable. Il n'y a aucune raison d'accepter dans un contrat d'édition que

puissent être faites des compensations inter-titres… REFUSEZ cette clause dès que vous le pouvez !
Rappelons que chaque livre doit avoir son contrat spécifique. Si l'exploitation d'un livre est en négatif dans le compte de son auteur et un autre de ses livres en positif, vous devez toucher vos droits sur celui qui est en positif !
L'ÉDITEUR pratiquant ce genre de compensation ne fait que donner l'envie à l'AUTEUR d'aller faire publier ses autres livres ailleurs, pour être sûr de pouvoir toucher des droits en cas de succès.

Dans l'idéal, l'ÉDITEUR, pour permettre à l'AUTEUR un meilleur contrôle des ventes de son œuvre, devrait s'engager à autoriser pleinement l'accès de l'AUTEUR à toutes les informations disponibles chez son diffuseur et/ou son distributeur.
Dans la réalité, les ÉDITEURS ont maintenant des outils de plus en plus perfectionnés pour mesurer les ventes…
Dans les faits, les éditeurs gardent l'habitude de rester flous et peu transparents à l'égard des AUTEURS.
S'il existe des moyens à la disposition des ÉDITEURS, ceux-ci devraient être, au titre de la transparence, également accessibles aux AUTEURS.



Article

garantie des droits cédés

Vous le trouverez dans vos contrats

1. L'AUTEUR certifie que l'Ouvrage cédé est inédit et ne reprend pas tout ou partie d'un ouvrage dont il est l'AUTEUR ou qui est l'œuvre d'un tiers.

2. Il garantit à l'ÉDITEUR la jouissance des droits cédés contre tous troubles, revendications et évictions quelconques pour la durée de la cession.

3. En cas de manquement aux assurances et garanties données ci-dessus, l'AUTEUR sera tenu d'indemniser entièrement l'ÉDITEUR du préjudice que celui-ci aura subi, ainsi que de toutes sommes, dommages et intérêts, et frais que l'ÉDITEUR aurait à supporter, ainsi que ceux qu'il serait contraint de payer à des tiers plaignants.

En commentaire

Sur ce point, l'AUTEUR engage sa responsabilité vis-à-vis de la Justice (diffamation, atteinte à l'honneur, utilisation de la propriété d'autrui, plagiat, etc). L'ÉDITEUR peut se désolidariser de l'AUTEUR sur ces points, il ne faudra peut-être pas compter sur lui pendant le procès… Il peut même se retourner contre vous !
L'ÉDITEUR doit être averti et prendre ses responsabilités en cas d'ouvrages liés à l'Histoire et à l'Actualité (voir clause ci-contre).

Sur certaines clauses, comme par exemple celle concernant les retards de livraison, il est bon de faire une différence entre le scénariste et le dessinateur…
Le scénariste est souvent à l'origine du travail, c'est logique, parfois il l'a même terminé quand le dessinateur commence le sien. Donc, le retard éventuel du rendu des planches ne devrait pas être imputé au scénariste si celui-ci a tout rendu dans les temps.

Afin que les choses soient vraiment claires, entre COAUTEURS et avec l'ÉDITEUR, il est bon de formaliser les conditions de réalisation de l'album et d'indiquer une date claire de rendu de chaque partie (scénario et dessins) et de paiement.
N'hésitez pas à contacter votre ÉDITEUR si vous avez du retard, mais ne vous contentez pas d'un vague « Ok c'est bon, on va décaler le livre… », demandez un avenant à votre contrat afin d'avoir une trace écrite de cet accord.
Surperflu, direz-vous ? Quand on sait que cela peut être une clause de résiliation du contrat, que l'ÉDITEUR peut demander (et parfois que certains le demandent) le remboursement des à valoirs… voire même demander des dommages et intérêts ! On se méfiera donc.

D'autre part, faites tout pour refuser les clauses de pénalités et/ou de dommages et intérêts pour retard de livraison, celles-ci sont tout bonnement inacceptables!

Contrepropositions à faire à l'éditeur

Au cas particulier du présent contrat, l'éditeur est formellement averti des caractéristiques suivantes de l'album de l'auteur :

(Expliquer dans le détail la nature du projet et les points qui pourraient poser problèmes. Personnages de l'actualité, œuvre parodique ou adaptation (faits historiques, diffamation, injure, atteinte à la vie privée d'une personne), album érotique ou pornographique (interdiction à mineur, voire même interdiction de vente si mise en scène " trop complaisante " sur pédophilie), mise en scène et en images de violences (incitation à la violence ou à la haine raciale, etc.)

L'éditeur ayant, en connaissance de cause, décidé l'édition de l'album de l'auteur s'engage par avance, au cas où une procédure lui serait intentée du fait de la publication, à soutenir totalement l'auteur dans ses moyens de défense.

Article livraison et propriété des planches

Vous le trouverez dans vos contrats

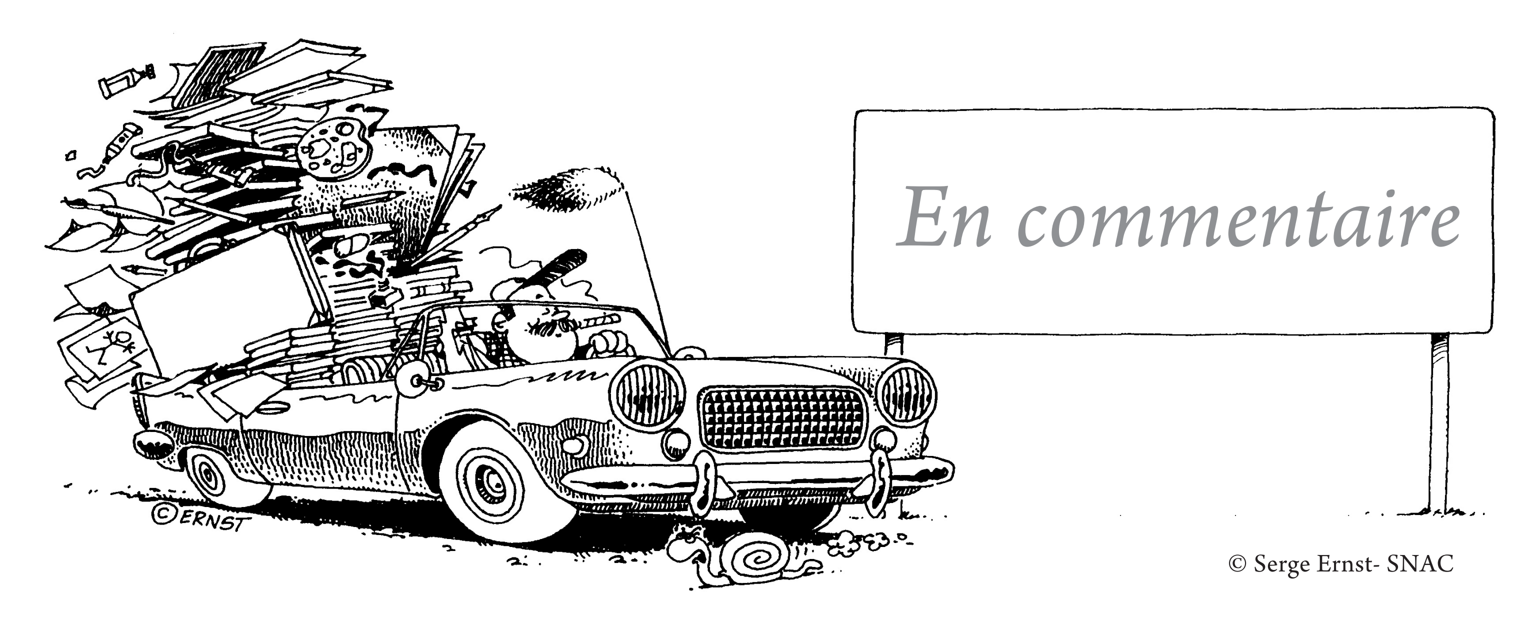
1. L'AUTEUR livrera les planches de l'Ouvrage et le matériel nécessaire à la reproduction de l'Ouvrage au rythme convenu avec l'ÉDITEUR. Ces planches auront une qualité au moins égale à celles déjà soumises ou publiées par l'AUTEUR à la signature du présent contrat.

2. Si pour une raison indépendante de la volonté de l'ÉDITEUR, et sauf cas de force majeure, l'AUTEUR interrompt la livraison des planches de l'Ouvrage pendant une période de plus de douze mois, l'ÉDITEUR sera en droit de mettre fin sans indemnité au présent contrat et de réclamer à l'AUTEUR tous les montants déjà payés, tant pour la publication de l'Ouvrage qu'à titre d'avance éventuelle, sans préjudice de dommages et intérêts éventuels.

3. Les planches originales restent la propriété du dessinateur.

4. Dans le cas où l'AUTEUR remet des planches originales à l'ÉDITEUR (et non des fichiers informatiques), celles-ci seront à sa disposition, sauf cas de force majeure, dans un délai de trois mois après achèvement du tirage.

5. Les clichés, films, compositions et mises en couleurs restent la propriété de l'ÉDITEUR, hormis les couleurs réalisées directement par le dessinateur lui-même ou par un coloriste auquel le dessinateur confie la mise en couleur.



© Serge Ernst- SNAC

Nous invitons les COAUTEURS à s'entendre (avant même la sortie du livre) sur la question de la vente et de la revente des planches originales… éventuellement même dans un accord en dehors du contrat d'édition.

A priori, une planche est une œuvre de collaboration entre dessinateur, coloriste et scénariste et donc leur propriété commune. Cependant, d'usage, la propriété physique des planches originales est considérée comme étant celle du dessinateur.

Article

délais de publication

Vous le trouverez dans vos contrats

1. L'ÉDITEUR s'engage à faire paraître en librairie l'Ouvrage au plus tard douze mois après son éventuelle publication dans un périodique de la dernière planche ou, à défaut de pré-publication, au plus tard douze mois après la réception des couleurs de la dernière planche de l'Ouvrage.

En commentaire

La date de sortie : ce point est trop souvent flou dans les contrats. Parfois l'ÉDITEUR repousse une sortie sans que l'AUTEUR ne comprenne vraiment pourquoi… Donc il peut être bon de demander à ce que l'on indique une date précise de sortie (sachant que c'est toujours à double tranchant…).
À défaut, nous vous conseillons de négocier un délai raisonnable, 18 mois sont beaucoup trop longs ! Certains contrats stipulent un délai après la remise de l'album complet et définitif (18 mois), puis un nouveau délai (12 mois) après mise en demeure de publication par lettre recommandée de l'AUTEUR. Le cumul de ces deux délais successifs peut faire 2 ans et demi d'attente… pour rien si ce n'est permettre de constater la résiliation du contrat d'édition.


ET, INCLUS DANS VOTRE FORFAIT...
ON S'ENGAGE À METTRE VOTRE ALBUM EN VENTE !
ENGAGEMENT SUR 12 MOIS
VOIR CONDITIONS EN PETITS CARACTÈRES.
GB

Article

présentation générale de l'ouvrage/ tirages et stocks

Vous le trouverez dans vos contrats

1. Le choix du papier, du format, de la mise en page et de la présentation générale de l'Ouvrage appartient exclusivement à l'ÉDITEUR. Il en est de même pour la décision de fixer le premier tirage, le retirage en cas de réimpressions, la date de mise en vente et le prix de vente.

2. À tout moment, l'AUTEUR pourra se faire communiquer les chiffres de tirages, de retirages et l'état des stocks.

En commentaire

Si les pratiques de la profession permettent en général un échange constant entre l'éditeur et le ou les auteurs quant à la présentation finale de l'ouvrage, rien n'empêche de faire préciser au contrat que l'éditeur s'engage à informer l'auteur des choix faits. Ceci afin d'éviter les mauvaises surprises quand vous recevrez votre bel album fraîchement sorti des presses et que vous constaterez, hélas trop tard, que votre joli dessin de couverture a été totalement recadré !

N'oubliez pas que l'éditeur doit ou devrait fournir un BAT que l'auteur doit signer avant toute impression. Si cette étape se fait rare en BD, il est possible de la prévoir au contrat. Dans ce cas, il sera prévu un délai de réponse de quelques jours, l'absence de réaction pouvant valoir acceptation du BAT.

Nota Bene : les éditeurs acceptent parfois, à la demande de l'auteur, que ce dernier soit présent le jour du calage à l'imprimerie. Cette coutume est cependant un pis-aller non satisfaisant qui ne saurait remplacer un BAT et qui pose la question de la prise en charge du coût de déplacement de l'auteur lorsque l'imprimerie est éloignée de son domicile. Le « vrai » BAT est celui donné par l'éditeur à l'imprimeur.

Article

commercialisation et promotion/ épuisement des stocks

Vous le trouverez dans vos contrats

1. La vente et la promotion de l'Ouvrage sont du ressort exclusif de l'ÉDITEUR.

2. En cas d'épuisement de l'Ouvrage sous forme d'Album Courant (c'est-à-dire si l'ÉDITEUR ne peut honorer les commandes qu'il reçoit du commerce du livre), et sauf accord différent entre les parties, les COAUTEURS pourront mettre l'ÉDITEUR en demeure, par lettre recommandée, de remettre en circulation une réimpression dans les douze mois de la réception de ladite lettre recommandée. Faute d'exécution par l'ÉDITEUR durant cette période, les coauteurs recouvreront la libre disposition des droits visés par le présent contrat se rapportant à l'Ouvrage concerné, sous réserve de respecter les contrats valablement signés par l'ÉDITEUR pendant la durée du présent contrat.

En commentaire

Votre album est enfin en librairie.Dans l'avalanche des parutions, un coup de projecteur promotionnel sur votre œuvre n'est sans doute pas un luxe.

Si l'éditeur possède la maîtrise de la promotion, l'auteur a tout de même un intérêt fondamental à prendre connaissance de la manière dont elle sera menée. Il est donc possible de faire insérer une clause spécifique et explicite, limitée dans le temps (les actions de promotion dépassant rarement 3 mois) dans laquelle seront envisagés les engagements de l'éditeur à cet égard.

Ceci pourra notamment lever certaines ambiguïtés pouvant surgir face à la question des replacements presse. Ces derniers sont parfois considérés comme de la promotion (une publication de planche dans un grand quotidien, c'est une chance pour la visibilité de l'album !) ne venant donc pas se comptabiliser en droits d'auteur… En fait une publication en presse ne devrait pas en soi être considérée comme de la promotion mais bien pour ce qu'elle est, c'est-à-dire du contenu pour l'éditeur presse. Et bien souvent dans la pratique, ce n'est pas de la promotion pour l'album publié, plutôt un échange dans une économie basée sur le troc : des contenus gratuits contre des espaces publicitaires pour certaines publications de l'éditeur.

Le délai de 12 mois après la mise en demeure pour cause d'épuisement de l'ouvrage paraît un peu long, d'autant que l'auteur risque de ne pas être averti dans les meilleurs délais de cette situation. Un délai de 3 à 6 mois semble plus raisonnable et permettra de récupérer plus rapidement les droits d'exploitation.

ATTENTION :
Avec le développement de l'exploitation numérique, la définition de « l'épuisement d'un ouvrage » risque de changer de nature. Car si un livre est accessible en ligne, il sera possible de considérer qu'il n'est pas épuisé au sens strict du terme, à savoir que le public ne peut plus y avoir accès. Et s'il n'est plus considéré comme épuisé, les auteurs ne pourront pas récupérer l'exploitation des droits d'édition. Il est donc hautement souhaitable de préciser dans cette clause non seulement des résultats précis à atteindre par l'éditeur mais aussi le fait que l'épuisement de l'ouvrage est constitué par l'épuisement du livre papier quelle que soit par ailleurs une éventuelle disponibilité en ligne (voir aussi sur ce point les explications données page 19 concernant la durée de cession).



Article

Mévente

Vous le trouverez dans vos contrats

1. En cas de mévente de l'Ouvrage, (c'est-à-dire, si la vente annuelle de l'Ouvrage est inférieure à 5 % du tirage) ou lorsque l'ÉDITEUR aura en stock, douze mois après la parution, un nombre d'exemplaires plus important qu'il ne le juge nécessaire pour répondre à la demande, l'ÉDITEUR aura la faculté soit de solder, soit de détruire tout ou partie du stock en surplus.

2. Les COAUTEURS, dûment prévenus de cette décision par lettre recommandée, jouissent d'un droit de préemption sur ces ouvrages en surplus et peuvent les racheter à un prix proposé par l'ÉDITEUR qui ne sera en aucun cas supérieur à 30 % du dernier prix fort de vente hors TVA.

3. Les COAUTEURS disposent d'un délai de quinze jours après la date de réception par la poste du recommandé pour faire part de leur décision concernant ce rachat. Les exemplaires ainsi achetés par les COAUTEURS ne peuvent être mis en vente qu'après avoir fait disparaître le nom de l'ÉDITEUR de la couverture et de la page de titre, ainsi que le code barres en quatrième de couverture.

En commentaire

Dans l'absolu, cette clause est légitime. L'éditeur a parié avec vous quant à la réussite du livre. Hélas, un an après la mise en place, il se peut que le succès escompté ne soit pas au rendez-vous. Ce sera pour le prochain.

Mais dans l'intervalle, l'éditeur doit limiter ses frais de stockage. Il peut donc solder ou détruire tout ou partie du stock restant. Mais UNIQUEMENT si l'auteur en a été informé par lettre recommandée avec accusé de réception, même en cas de solde ou de pilon partiel lorsque c'est stipulé au contrat. Une obligation qui se justifie dans la mesure où les droits d'auteurs ne sont pas dus sur les albums soldés.

Or dans la pratique, on constate des méthodes peu orthodoxes quant à la mise en solde des albums. Des soldes d'origine obscure apparaissent par-ci par-là sans que les auteurs en aient jamais été informés. Pour éviter ce genre de désagrément, soyez vigilant. Il est normal que vous soyez informé en toute transparence des chiffres concernant les retours, les albums destinés au pilon et/ou aux soldes.

Une petite lettre à votre éditeur favori, de temps à autre à ce sujet, peut sembler de prime abord fastidieuse, mais peut avoir à terme un impact positif sur vos droits d'auteur.

N'oubliez pas que la surveillance de la gestion de vos albums fait également partie du métier d'auteur et que, mieux informé, vous pourrez éventuellement refuser les soldes, négocier un pourcentage sur les soldes ou même préférer la mise au pilon plutôt que la vente au rabais de votre œuvre.

Tout ceci évidemment ne sera possible que grâce à l'exemple de clause à faire insérer au contrat que nous vous proposons ci-contre.

Contrepropositions à faire à l'éditeur

Il est convenu entre les parties qu'en cas de ventes en soldes, des droits sur les exemplaires soldés seront versés aux coauteurs, au taux minimum, calculés sur le prix obtenu, à moins que celui-ci ne soit inférieur au prix de revient de l'ouvrage estimé de façon forfaitaire à 15 % du prix public HT, dans ce dernier cas il ne sera versé aucune rémunération par l'éditeur.



©Maëster - SNAC

Article

exemplaires d'auteur

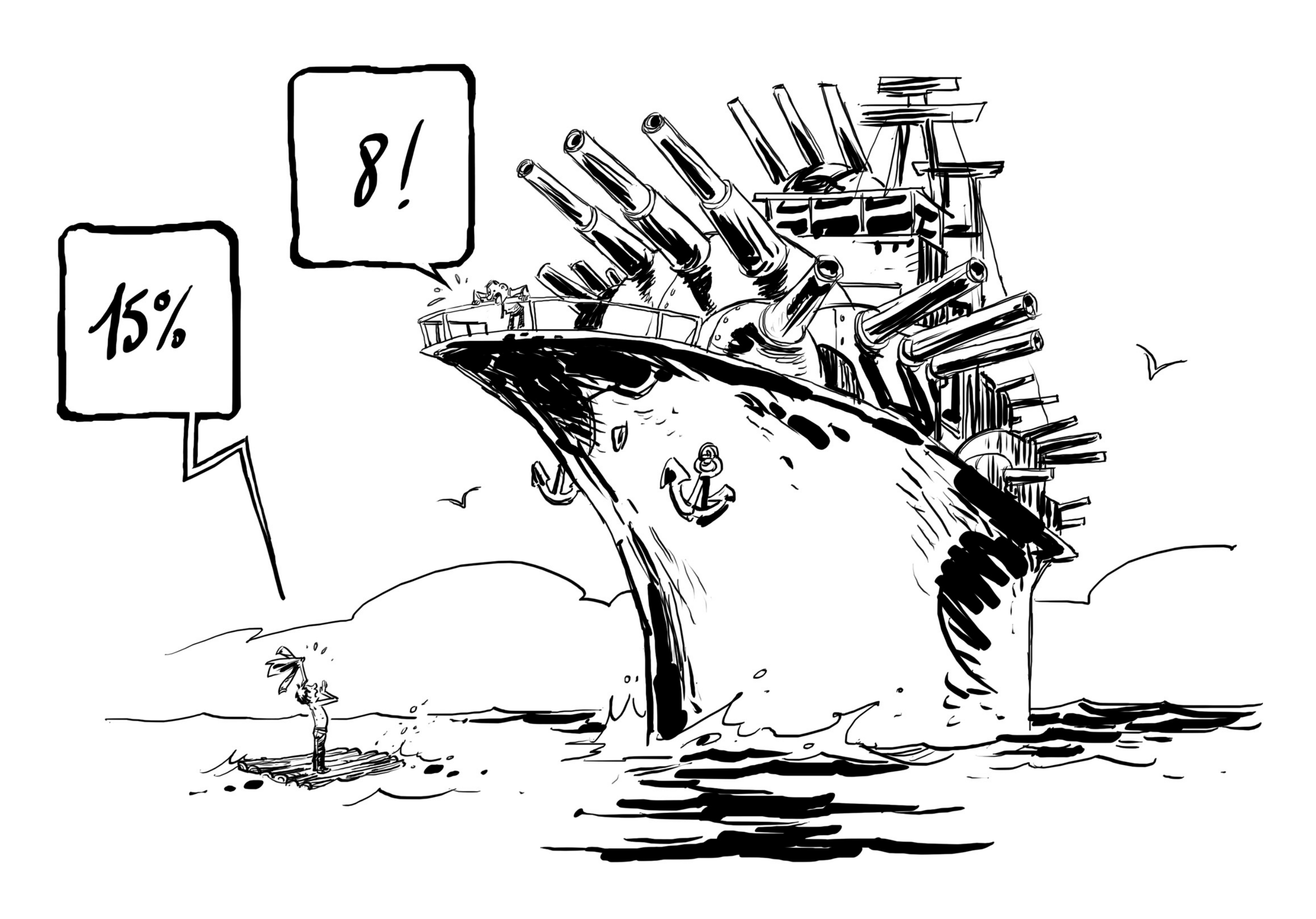
Vous le trouverez dans vos contrats

1. Dès la première mise en vente de l'Ouvrage, à titre de justificatifs, l'AUTEUR recevra vingt exemplaires en langue française et un exemplaire dans les autres langues, si l'Ouvrage est édité par l'ÉDITEUR en d'autres langues que le français.

2. Au cas où l'AUTEUR désirerait à des fins strictement personnelles, un nombre plus important d'exemplaires, ceux-ci lui seront facturés avec une remise de 30 % sur le prix repris sur les bons de commandes officiels de l'ÉDITEUR. Ces exemplaires ne peuvent être revendus.

En commentaire

Le nombre d'exemplaires auteur est variable en fonction des maisons d'édition. Sachez que quel que soit le nombre que vous propose votre éditeur, rien ne vous empêche de lui en demander plus, sauf à rester évidemment dans une demande raisonnable. La moitié du tirage, c'est sans doute un peu trop. Mais 5 exemplaires, ça n'est vraiment pas suffisant !


15%
8!

Article

respect du droit moral



©Odrade - SNAC

Vous le trouverez dans vos contrats

1. Outre le respect du droit moral, tout développement créatif, mettant en œuvre l'Univers de l'Ouvrage en vue de son adaptation et de sa production pour les Exploitations Multimédia et/ou Dérivées, sera subordonné à l'accord préalable de l'AUTEUR.

2. Sous réserve de l'accord préalable de l'AUTEUR tel que précisé ci-dessus et pour autant que les Adaptations Multimédia, les adaptations pour les besoins des Exploitations Dérivées et les exploitations de ces adaptations n'altèrent pas ou ne dénaturent pas de façon manifeste l'Univers de l'Ouvrage, l'AUTEUR accepte dès à présent que l'ÉDITEUR adapte ou fasse adapter cet Univers et ce pour répondre aux nécessités artistiques et techniques du Multimédia et des Exploitations Dérivées.

En commentaire

Ah, le droit moral ! Une singularité du droit d'auteur français. Un droit perpétuel, inaliénable et imprescriptible. Celui-là, l'éditeur, même s'il vous donnait toute sa fortune, ne pourrait vous l'acheter. La Loi l'interdit. Il est à vous et à vos héritiers pour toujours. Telle la statue du commandeur veillant éternellement sur l'intégrité de votre œuvre, il s'abattra sur tous ceux qui oseront martyriser votre œuvre sans votre accord formel. Merveilleux, n'est-ce pas ? D'ailleurs, votre éditeur ne manque jamais de vous rappeler que vous devriez cesser de chipoter sur telles et telles cessions de vos droits d'exploitation puisqu'en tout état de cause, vous pourriez toujours en faire usage quand bon vous semble.

Oui certes ! Néanmoins, il faut savoir que le droit moral s'exerce *a posteriori*. C'est-à-dire que vous ne pourrez l'invoquer qu'une fois que le mal aura été fait, en saisissant la justice pour faire constater l'atteinte à votre droit moral et demander réparation du préjudice subi.

Mieux vaut donc anticiper en prévoyant dans le contrat une obligation pour l'éditeur de vous soumettre un certain nombre d'éléments préalablement à toutes décisions concernant des exploitations susceptibles de porter atteinte à votre droit moral. Vous pourrez ainsi constater les dégâts avant et émettre un *veto* salutaire.

À noter ici, mais valable pour toutes les clauses du contrat d'édition : méfiez-vous des mentions trop généralistes comme « l'univers d'un ouvrage » ou « sans motif raisonnable ». Ce sont des termes beaucoup trop flous, laissant une marge d'interprétation dangereuse sur ce qui est cédé, pouvant mettre en péril votre liberté de création. Dans l'idéal, tentez de faire rédiger vos contrats avec des notions précises, claires et explicites, sans ambiguïté sur ce qu'elles définissent et stipulent.

ATTENTION : les albums BD sont très souvent réalisés par au moins deux auteurs, coauteurs d'une œuvre commune, dite de collaboration. Ce qui signifie que les DEUX auteurs possèdent un droit moral sur la même œuvre, avec parfois des conceptions divergentes quant à son application puisque le droit moral n'a pas besoin de justification pour être mis en œuvre. Cela peut poser des problèmes substantiels dans le cadre d'une série. Si l'un des coauteurs souhaite cesser sa collaboration, ou si des mésententes voient le jour, il pourra être envisagé de changer l'auteur. Mais le droit moral de l'auteur évincé perdure et pourrait bloquer la poursuite de la série, sauf à prévoir, au moment où tout le monde s'aime, les conditions précises d'une éventuelle séparation, conditions concernant les droits d'auteur, y compris le droit moral.

Contrepropositions à faire à l'éditeur

L'éditeur s'engage à ne consentir aucune cession ou à n'entreprendre aucun développement créatif, mettant en œuvre l'Univers de l'Ouvrage en vue de son adaptation et de sa production pour les Exploitations Multimédia et/ou Dérivées susceptibles de mettre en cause le droit moral de l'auteur sans recueillir un accord préalable et écrit des COAUTEURS.

Article dépôt et enregistrement

Vous le trouverez dans vos contrats

Dépôt(s) et enregistrement de marques, de dessins et modèles

L'AUTEUR autorise l'ÉDITEUR à procéder à ses frais et en son nom à tous dépôts et enregistrements de marques, de dessins et modèles relatifs à l'Ouvrage qu'il jugerait utile en vue d'en assurer la protection.

En commentaire

Le droit des marques, des dessins et modèles ne fonctionne pas selon les mêmes règles que le droit d'auteur avec lequel il peut entrer en concurrence et en bloquer un temps la pleine jouissance. Par exemple, si le titre de votre album est déposé comme une marque par l'éditeur, vous ne pourrez peut-être plus l'utiliser pendant la durée de protection de la marque même si le contrat d'édition est rompu entre temps. La marque fera partie du patrimoine de l'éditeur. Si donc, il veut déposer une marque nominative ou

figurative issue de votre album, demandez à ce que cette dernière soit enregistrée aux frais de l'éditeur aux deux noms (éditeur et auteur), en prévoyant qu'elle vous soit rétrocédée gratuitement dans le cas où le contrat viendrait à être résilié. Attention aussi au nom de domaine. Votre série cartonne. L'éditeur fait un joli site «unesuperbd.com» et devient propriétaire du nom de domaine de la série, voire même de votre patronyme. Pensez donc à prévoir les conditions d'utilisation et de rétrocession éventuelle d'un nom de domaine lié à votre album avant de vous apercevoir que pour utiliser votre propre nom destiné à votre blog super *high tech*, vous devez d'abord le racheter à votre éditeur !!!



©Jérôme Dupré La Tour - SNAC

Article dispositions diverses

Vous le trouverez dans vos contrats

Il peut s'agir de diverses dispositions comme le droit de préférence :

L'AUTEUR accorde à l'ÉDITEUR, aux conditions prévues dans le présent contrat et notamment celles relatives à la rémunération, un droit de préférence pour l'exploitation des ouvrages futurs de bande dessinée qu'il produirait dans le cadre de l'univers de l'album, objet du présent contrat.

Ce droit est limité à quatre ouvrages nouveaux à compter de la signature du présent contrat. L'AUTEUR s'engage à ne proposer que des ouvrages d'une qualité, au plan artistique et créatif, au moins égale à celle qui fait l'objet du présent contrat. Un nouveau contrat sera établi en vue de la publication de chacun des ouvrages entrant dans le cadre de ce pacte de préférence.

L'ÉDITEUR a la possibilité d'exercer ou non le droit de préférence que lui accorde l'AUTEUR.

Le fait pour l'ÉDITEUR de refuser un ouvrage proposé par l'AUTEUR, n'éteint pas son droit de préférence sur l'ouvrage suivant.

Lorsque l'ÉDITEUR aura refusé successivement, et dans les mêmes conditions, deux ouvrages ainsi présentés par l'AUTEUR, le droit de préférence prévu par le présent article prendra fin et l'AUTEUR reprendra la libre disposition de ses droits pour les albums futurs après remboursement des avances qu'il aurait éventuellement perçues à ce titre.

En commentaire

Disons-le sans détour, ce droit de préférence, censé donner à un éditeur une prime au risque qu'il a pris en éditant un jeune auteur méconnu devenant ensuite une grande star que ses concurrents vont tenter par tous les moyens de débaucher, ne se justifie pas pour l'édition de livres futurs quand l'éditeur ne peut garantir à l'auteur aucun niveau d'investissement justifiant une telle aliénation de liberté. D'autant qu'au terme du pacte de préférence, les contrats sur les œuvres futures prévues dans cette clause seront aux mêmes conditions que celles du contrat initial !!

Si tout se passe bien entre vous et votre éditeur, il ne devrait pas y avoir de difficultés à ce que vous lui proposiez vous-même, avant tous les autres, votre nouveau projet, tout en pouvant négocier pleinement les conditions du nouveau contrat d'édition envisagé.

Vous l'avez compris, nous vous engageons vivement à faire disparaître cette clause de vos contrats. Pour cela, rien ne vous empêche de faire jouer cette complicité bon enfant que vous entretenez avec votre éditeur pour lui suggérer que, évidemment, vous penserez d'abord à lui pour votre nouveau chef d'œuvre en cours de maturation. Vous êtes tellement sur la même longueur d'ondes…

Si malgré tout, vous ne pouvez faire autrement que de l'accepter, quelques pistes pour en réduire la portée.
La clause de préférence consiste à engager l'auteur, mais pas l'éditeur, pour 5 ans ou 5 œuvres du même genre, à présenter prioritairement à l'éditeur signataire. Si elle se trouve dans votre contrat d'édition, lisez-la avec prudence…

Premier problème : les 5 «œuvres du même genre». Vous demande-t-on de présenter un synopsis détaillé, quelques planches… ou bien l'album complet ? Est-ce le genre BD ? Dans la BD le genre *western*, humour, comédie romantique, *heroic fantasy*… ?
Faites attention aux définitions et demandez à votre éditeur de préciser les termes, ceci pour éviter qu'il ne considère que ce beau projet que vous avez âprement négocié chez un concurrent aurait dû lui être présenté avant.

Deuxième problème : cette clause qui vous engage, vous auteur, à présenter à votre éditeur 5 œuvres futures. Elle n'engage en revanche pas votre éditeur à signer les 5 albums que vous lui proposerez. L'éditeur est tenu de vous faire part de sa décision dans un délai spécifié au contrat. Décision qui vous libère du droit de préférence pour ce livre là et vous autorise à aller le proposer ailleurs dans le cas d'un refus. Faites en sorte de raccourcir ce délai de réponse au maximum. 45 jours, par exemple, paraissent amplement suffisants pour lire un synopsis détaillé. Légalement, après deux refus successifs sur la base d'un synopsis détaillé, l'éditeur ne pourra plus utiliser son droit de préférence (attention ici à faire préciser les termes, une œuvre étant en principe un manuscrit fini !). Vous redeviendrez alors totalement libre de présenter vos nouveaux projets à cet éditeur ou ailleurs.

Dispositions diverses :
Autorisation formelle de l'éditeur afin que l'auteur puisse utiliser sur son site personnel des extraits de l'album dont les droits ont été cédés au contrat.

Vous venez enfin de finaliser votre beau site *web* dédié à votre talent. Vos fans se réjouissent déjà. Ils vont pouvoir visualiser en ligne vos travaux et grâce au bouche à oreille, faire une mini promo de vos futurs succès de librairie, mais également réactiver le fonds de vos albums antérieurs.

Vous scannez donc les dernières planches réalisées de ce bel album qui devrait voir le jour l'an prochain chez M. L'éditeur.

Nous sommes dans l'obligation de vous dire que vous êtes en train de faire une exploitation frauduleuse de votre album. Car vous avez cédé les droits d'exploitation à l'éditeur. Et s'il lui passe par la tête de vous en tenir rigueur et bien, c'est son droit le plus strict ! Vous avez signé un contrat d'édition avec lui, il possède les droits d'exploitation de l'ouvrage et vous ne pouvez donc plus faire ce que vous voulez avec vos belles planches.

Pour éviter ce genre de désagrément, pensez à prévoir au contrat que l'éditeur vous autorise formellement à ce que vous puissiez utiliser sur votre site personnel des extraits, inédits, croquis préparatoires et essais couleurs… On ne sait jamais et ce serait vraiment "bêta" que l'on vous considère comme contrefacteur de votre propre livre, non ?!



©J. Jouvray - SNAC

Retour au sommaire

Contrepropositions à faire à l'éditeur

Il peut s'agir de points que l'auteur aurait réussi à négocier quant à des obligations de résultat à la charge de l'éditeur. Le non-respect de ces obligations pouvant entraîner la résiliation du contrat :

Les parties conviennent qu'en dehors des cas prévus par le CPI, le présent contrat sera résilié de plein droit, à la demande de l'AUTEUR (formulée par lettre recommandée avec avis de réception) :

• si pendant cinq années successives l'ŒUVRE a généré moins de cinquante euros nets de droits d'auteur (constatés sur les relevés de droits adressés aux auteurs),

ou

• si pendant trois années successives l'ŒUVRE n'a pas généré de droits d'auteur,

ou

• si pendant deux années successives l'ÉDITEUR déclare avoir vendu moins de trente exemplaires par an de l'ŒUVRE (constatés sur les relevés de droits adressés aux auteurs).

Nullité d'une clause/ modifications du contrat/ entièreté du contrat

Vous le trouverez dans vos contrats

1. Au cas où l'une des clauses du présent contrat viendrait à se trouver en contradiction avec une disposition impérative de la législation applicable, ou de conventions internationales actuelles ou futures, la clause considérée sera ramenée à son maximum d'efficacité permise et la nullité de cette clause ne pourra en aucun cas entraîner celle du contrat dans son entièreté.

2. L'éventuelle résolution ou résiliation de plein droit ou judiciaire de la cession des droits visés dans le présent contrat n'entraîne pas celle de la cession des droits prévus

dans le contrat d'adaptation et d'exploitation audiovisuelles, si un tel contrat est conclu entre l'ÉDITEUR et l'AUTEUR.

3. Toute modification au présent contrat doit être confirmée par écrit et signée par les parties au présent contrat.

4. Le présent contrat remplace toutes propositions, discussions, conventions ou parties de conventions ou autres écrits préalables intervenus entre les parties au présent contrat et portant sur un objet similaire.

5. Le préambule et les éventuelles annexes au présent contrat en font partie intégrante.

En commentaire

En ce qui concerne la nullité éventuelle d'une clause dans le contrat, sachez que même si cet article tente d'en réduire la portée, rien n'empêchera un auteur d'aller plaider sa cause devant les Tribunaux qui seront seuls capables de dire si la clause est de nullité relative (c'est-à-dire que seule la clause ne sera pas applicable) ou de nullité absolue (dans ce cas, c'est le contrat tout entier qui sera annulé).

Sur le deuxième point, tentez néanmoins d'obtenir que si le contrat d'édition est résilié (ce qu'on appelle le contrat principal), vous soyez substitué dans les droits de l'éditeur pour les éventuelles cessions d'adaptation et d'exploitation audiovisuelles que ce dernier aurait contracté avec un tiers.

formalisme de signature

Les premières pages d'un contrat doivent être paraphées, la dernière page doit être datée et signée par l'ensemble des parties. Il faut faire autant d'exemplaires originaux qu'il y a de parties au contrat.

En commentaire

Il faut le rappeler encore et toujours, exigez un contrat DATÉ et SIGNÉ par toutes les parties et en autant d'exemplaires originaux (c'est-à-dire signés par toutes les parties au contrat) que de partenaires. La date du contrat signé est essentielle en cas de litige car elle détermine les délais de prescription qui ouvrent droit ou non à une action en justice. Mais elle permet aussi de savoir qui est titulaire de tel ou tel droit d'exploitation et à quel moment des durées précises ont été déterminées lors de la signature. On pourra toujours dire qu'il y a contrat de fait si le livre est publié sans que le contrat soit signé mais il sera beaucoup plus difficile de déterminer et prouver qu'elles étaient les conditions contractuelles prévues entre les parties !!!

Pour des questions de formalisme juridique, si vous modifiez le contrat imprimé qui vous a été envoyé, vous devez le faire de la façon suivante : en comptant le nombre de mots barrés ou ajoutés pour l'indiquer dans la marge avec, en plus, votre paraphe comme celui de tous les signataires du contrat. À la fin du contrat, vous devez récapituler l'ensemble des modifications (ajouts ou suppression) avant votre signature.

Ne signez pas un contrat avec des lignes, des paragraphes ou des parties de pages en blanc. Si le contrat que vous recevez est présenté comme cela, barrez les espaces blancs que cela représente.



©Lewis Trondheim - SNAC


COURS DU SOIR
MA TOILE INTITULÉE "PICARDIE" A ENFIN ÉTÉ PUBLIÉE...
PAR GOOGLE IMAGE.
ENTRE UN PICABIA ET UN PICASSO !
PROSPER 2011

ANNEXES

Le coloriste de BD

Texte préparé à partir du dossier coloriste -informations, textes et documents fournis par Hubert Boulard, Claude Guth et Christian Lerolle- et fruit du travail du comité coloriste du groupement BD du Snac.

On ne demande plus au coloriste d'être un simple exécutant. Il faut un savoir-faire global sur la couleur, tant technique qu'artistique.
Il faut aussi maîtriser les logiciels de traitement numérique, puisque la plupart des couleurs se font à présent par informatique. Cette méthode a entraîné une baisse non négligeable des coûts pour l'édition sur le poste de couleur, mais elle a entraîné un coût plus élevé pour le coloriste qui doit s'équiper (ordinateurs puissants, bons écrans calibrés, scanners performants, moyens de transmissions informatiques fiables, etc…).
Le travail du coloriste c'est aussi souvent de scanner les pages, de les « nettoyer », de « corriger » les erreurs sur les scans, de recoller une case, etc…
Malgré cette évolution réelle, le coloriste n'a pas toujours vu les droits juridiques correspondants à la nature artistique de ses activités lui être reconnus et ses revenus professionnels n'ont pas forcément augmenté depuis le passage au numérique ou le changement de l'importance de ses activités.
La couleur, en dehors même du dessin, est un élément du langage dans l'écriture BD. C'est d'ailleurs sans doute vrai de la couleur en général, rapportée à un art quel qu'il soit.
Les nuances dans chaque gamme et les combinaisons provoquent des chaînes d'associations symboliques plus ou moins conscientes et se réfèrent à un contexte culturel (les couleurs n'ont pas le même sens dans toutes les civilisations. Exemple : le noir, au symbolisme divergent entre Europe et Asie.)
Il n'y a pas de mise en couleur objective dont le sens serait donné par le scénario et le dessin. Une couleur peut parfois constituer un contresens mais elle peut

surtout renforcer un propos ou être un commentaire à l'action. La marge d'interprétation du coloriste est grande.
La couleur modifie la perception de l'histoire, son rythme, son climat.
La couleur peut hiérarchiser ce qui était confus et rendre lisible ce qui ne l'était pas, dramatiser ce qui était plat, rythmer une mise en scène morne (ou le contraire, bien sûr).
Ce n'est pas la mise en couleur d'une vignette qui constitue le travail du coloriste, mais l'articulation de l'ensemble de toutes les vignettes en un ensemble de séquences chromatiques, avec des ruptures, des rappels, des références iconiques.
Opérer des associations de couleurs, les organiser en séquences n'est pas anodin au niveau du sens. Or si la couleur est un élément signifiant, articuler : soit une séquence, soit une chaîne d'éléments signifiants, constitue bien un langage.

Les coloristes ne prétendent pas à l'autonomie totale de ce langage, mais ils défendent l'idée selon laquelle ces éléments de sens participent au langage de la Bande Dessinée comme un élément signifiant, supplémentaire, utile mais non nécessaire (au sens

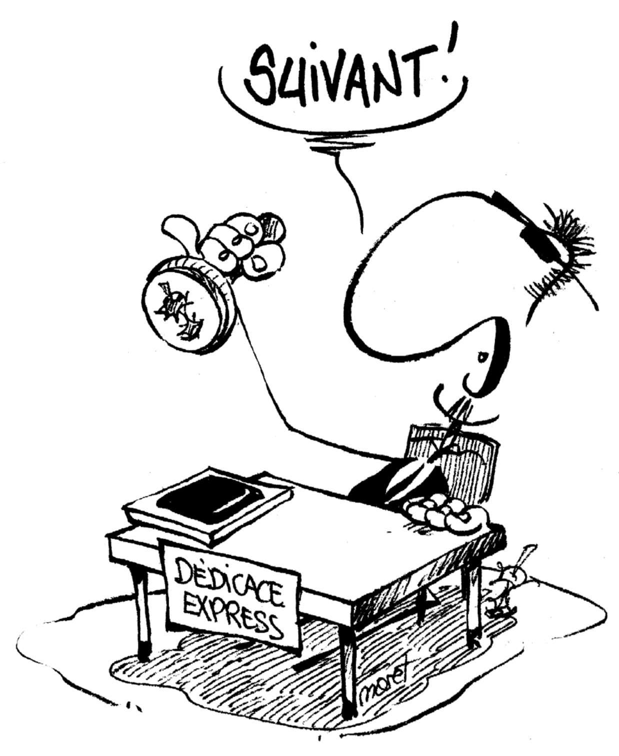


©Maëster - SNAC

philosophique) pour que la Bande Dessinée soit.
Les contrats proposés aux coloristes par les différents éditeurs sont variés. Il peut s'agir de contrat de coauteur, de contrat d'auteur rémunéré proportionnellement, de contrat d'auteur rémunéré forfaitairement (au motif d'un apport accessoire - article L.131-4 du CPI) ou bien encore de lettre de commande d'une prestation technique de mise en couleurs. Selon les contrats et sans qu'il y ait de réelle cohérence, en fonction de la nature de ceux-ci, le droit moral du coloriste est plus ou moins reconnu.
La rémunération à la planche est la règle d'usage. Le prix/planche est très variable selon les coloristes ou l'éditeur : de 25 € à 120 € la planche (au vu des contrats des différents éditeurs).
Généralement, il s'agit d'à valoir récupérable quand il y a une rémunération proportionnelle.
La majorité des contrats examinés stipule une rémunération proportionnelle pour les ventes d'albums, mais plus ou moins étendue selon les différents droits d'exploitation, plus ou moins importante selon les éditeurs, les coloristes et le niveau des ventes : de 0,5 % à 3 %.
Concernant les rémunérations proportionnelles sur d'autres exploitations que les ventes de livres et en particulier sur les adaptations audiovisuelles, la situation est encore beaucoup moins claire et rigoureuse. Soit les contrats prévoient explicitement quelque chose, soit n'indiquant rien, il faudrait en conclure que ce sont les mêmes répartitions entre dessinateurs, scénaristes, coloristes qui s'appliqueront. Mais il n'y a pas que ces deux seules hypothèses. Certains contrats visent expressément l'exclusion des droits d'adaptation, secondaires ou dérivés ; d'autres, prévoyant une rétrocession qui semble limitativement consentie par les dessinateurs-scénaristes, incitent à interpréter la situation juridique de manière restrictive.

Quels contrats et quelles clauses dans les contrats de coloristes ?

▶ Le plus souvent, dans les simples accords de rétrocessions avec un dessinateur d'une partie de ses droits d'auteur, le coloriste n'est pas reconnu comme auteur. Il bénéficie uniquement d'une fraction de reversement prélevé sur le pourcentage des droits générés par l'exploitation de l'œuvre (que le dessinateur lui rétrocède), en plus de son prix de page, versé par l'éditeur.
▶ Le contrat d'auteur pour un coloriste (sur lequel est



©Maret - SNAC

stipulé « auteur de ses couleurs » ou bien simplement « auteur ») est clair. Il est considéré comme un auteur et touche un pourcentage sur les ventes, en plus de son prix de page, comme pour les autres auteurs.

Quelques exemples des termes figurants dans les contrats de coloriste lorsque ceux-ci sont reconnus comme auteur de leur apport :
L'auteur cède à l'éditeur qui l'accepte, tous les droits patrimoniaux afférant à sa contribution, pour toute publication en langues française et étrangère, sans limitation de tirages, ainsi que les droits de reproduction, d'adaptation et de représentation ; le droit exclusif de reproduire, d'imprimer, de publier et de vendre sa production d'auteur.
Pour chaque planche mise en couleurs, l'auteur recevra un montant forfaitaire de xxxx euros, pour moitié en avance de droits, pour moitié en fixe.
Le nom et la qualité de l'auteur apparaîtront sur chaque ouvrage dans des conditions définies d'un commun accord entre les parties.
Cette cession est totale dans les termes de l'article L.131-4 du CPI ; elle est accordée, en tous lieux, pour toute la durée de la propriété littéraire et artistique selon les lois françaises et étrangères ainsi que les

conventions internationales, actuelles et futures, y compris les prorogations qui pourraient être apportées à cette durée.
Elle comporte notamment, relativement à l'œuvre sous sa forme graphique, le droit d'adapter tout ou partie de la contribution et de la reproduire, ainsi que les adaptations et traductions qui en seront faites, sur tout support d'enregistrement magnétique, optique, numérique ou électronique, tant actuel que futur et notamment le disque, la bande magnétique, la disquette, la carte mémoire et de l'exploiter et la diffuser par tout mode et procédé technologique (CDI, CD-Rom, DVD…) ; le droit de communiquer au public la contribution ou ses adaptations par tout procédé actuel ou à venir, de diffusion des paroles et des sons, y compris la communication de la contribution ou de ses adaptations sur écrans reliés à des réseaux fermés ou en ligne ; le droit de percevoir ou de faire percevoir en tous pays les rémunérations dues à l'occasion de la reprographie, du prêt ou de la location de l'ouvrage, ainsi qu'au titre de la copie privée par les articles L.311-1 et suivants du CPI.
Les sommes versées le sont en tant qu'à valoir sur un droit proportionnel de :
- …% pour l'édition courante en langue française (albums brochés ou cartonnés)
- … % sur les exemplaires en langue française, vendus à l'exportation, à l'exception du Canada
- … % sur les exemplaires vendus au Canada
- … % sur les exemplaires vendus en édition de poche.

En considération des droits versés et de la nature particulière de la contribution, l'auteur reconnait et accepte n'avoir aucun droit, ni revendication à faire valoir au titre des exploitations secondaires, dérivées ou annexes (y compris le merchandising*), voire audiovisuelles de l'œuvre de MM… … … … … . intitulée… … … … … … … … … … … … … … …*

À la parution de l'album, l'auteur recevra … exemplaires justificatifs.

Certains éditeurs, pour se protéger du droit moral que pourrait invoquer un coloriste, incluent une clause comme celle-ci : « Les rétributions prévues dans le présent avenant n'entraînent aucun droit de propriété du coloriste sur la série, dont les coauteurs restent seuls propriétaires. »

▶ Une catégorie où on trouvera tous les autres types de contrats, dans un cadre juridique très flou qui va de la prestation de services semi-déguisée en droits d'auteur (le forfait) à l'absence totale de contrat pour un travail réalisé et payé.

« Les éditions X
vous confient la mise en couleur de l'album Y
Cette mise en couleur comprendra …. planches BD et une couverture pour une date de bouclage prévue pour la date du xx/xx/xxxx.
Vous toucherez la somme de xxxx euros bruts par planche à titre forfaitaire pour ce titre
Règlement selon les modalités suivantes :
Compte tenu du caractère accessoire de l'apport au regard de l'œuvre, la mise en couleur, objet du présent contrat, ne donnera pas lieu au versement de royalties sur les ventes. »

Évolution du métier de coloriste

À la fin des années 70 et courant 80, les techniques d'impression permettent d'augmenter sur le papier la charge chromatique et la densité des noirs. Les mentalités changent avec une prise de conscience que la couleur peut accroître ou handicaper la vente d'un album. Le travail de certains coloristes à la personnalité artistique affirmée devient identifiable, certains d'entre eux sont recherchés en raison de leur capacité à amener une approche personnelle et non plus simplement une capacité technique.

Il semble donc justifié d'affirmer que les coloristes sont pour le moins auteurs de leurs couleurs.

Les coloristes peuvent, dans certains cas, revendiquer le statut de coauteur lors de collaborations dans lesquelles ils sont partie prenante au projet dès son origine et participent à la définition du concept original de l'œuvre de collaboration.

Le statut d'un coloriste concernant un album reposera principalement, voire uniquement, sur le contrat signé avec l'éditeur, lequel sera souvent fonction de l'accord du coloriste avec le dessinateur et le scénariste.

La cession des droits numériques

Appel du numérique (20 mars 2010)
Plus de 1300 auteurs ont signé cette pétition.

« La «révolution numérique» du livre de bande dessinée se passe ici et maintenant... dans la confusion, à marche forcée et sans les auteurs.
Prenons une question simple, en apparence.
« Diffuser une bande dessinée sur un téléphone portable ou sur un écran d'ordinateur, est-ce diffuser l'œuvre originale... son adaptation… une œuvre dérivée ? ».
Rien que sur cette question, aucun des acteurs du livre ne donne la même réponse, car elle cache des enjeux importants sur le plan du droit moral comme sur le plan financier.
Si le livre de bande dessinée numérique est une adaptation du livre (parce qu'on modifie l'organisation des cases, le format, le sens de lecture, qu'on y associe de la publicité), l'auteur devrait avoir un bon à tirer à donner, au cas par cas.
Si le livre de bande dessinée numérique est le résultat d'une cession de droits dérivés, alors 50 % des sommes collectées devraient revenir aux auteurs... mais pas forcément après paiement d'intermédiaires, qui font parfois partie des mêmes sociétés que les maisons d'édition...
En revanche, si le livre numérique est un livre «comme les autres» comme l'affirment les éditeurs,

il semble que cela soit surtout pour «justifier» que les rémunérations versées aux auteurs soient «alignées» sur le pourcentage habituel de droit d'auteur : soit entre 8 et 12 % du prix de vente HT...
Or, si le livre numérique est vendu deux fois moins cher que son équivalent papier, la TVA appliquée est presque 4 fois plus élevée que la TVA du livre papier.... Mécaniquement cela entraîne une baisse d'environ 50 % de la rémunération des auteurs de BD : on peut légitimement se demander si les éditeurs prévoient eux aussi de voir leurs bénéfices divisés par deux ou si les auteurs servent de variable d'ajustement.
Dans tous les cas évoqués ci-dessus, rien ne se fait dans la transparence.
Comment et sur quoi seront rémunérés les auteurs ? De quoi vont-ils vivre ? Quels seront les circuits et systèmes d'exploitation des BD et les vrais commerçants du marché numérique qui reste à construire ? Ces questions restent pour l'instant sans réponse.
Ne nous méprenons pas. Nous nous réjouissons de voir nos éditeurs se lancer enfin sérieusement dans la révolution numérique.
Mais nous déplorons que les initiatives éditoriales partent dans tous les sens, nous imposent leur cadre, au lieu d'un débat organisé au sein de la profession pour dégager des usages et chercher un consensus entre tous les partenaires, auteurs inclus. Dans les faits, chaque éditeur essaie dans son coin de faire avaler la pilule à “ses” auteurs...
De fait, le livre numérique, qui n'existerait pas sans nos créations, sans laquelle tout ce «marché en devenir» ne serait rien, se construit sans que personne n'envisage de nous demander notre avis.
Les éditeurs ont visiblement décidé d'imposer leurs choix aux auteurs dont il semble que personne n'envisage qu'ils puissent avoir un avis sur des sujets aussi rébarbatifs que la TVA, le prix unique du livre, la répartition des coûts, leur niveau de rémunération, leurs moyens d'existence et de vivre autrement que d'amour et d'eau fraîche...
Nous allons donc le dire clairement.
Nous sommes las de nous entendre dire «mais enfin vous pourriez nous faire confiance !».
Nous voulons être associés de très près à ce qui sera peut-être demain le moyen de diffusion

principal de nos œuvres et dont nous ignorons tous, aujourd'hui, quelle forme il prendra.
Nous voulons des réponses à nos questions.

• Pourquoi devrions-nous céder nos droits numériques jusqu'à 70 ans après notre mort, alors qu'on ne sait même pas quelle forme aura cette exploitation numérique l'année prochaine, ni qui la fera le mois prochain ?

• Pourquoi doit-on même tout simplement céder ces droits numériques à notre éditeur sous peine de le voir refuser de signer notre contrat d'édition papier ? Alors qu'il ne peut ni nous garantir en contrepartie la façon précise dont il va exploiter ces droits, ni les rémunérations que nous pourrons en tirer…

• Pourquoi les rémunérations prévues pour les auteurs sont au bout du compte au moins deux fois plus basses que dans le livre papier ? Qu'est-ce qui justifie tel ou tel pourcentage de droits proposés aux auteurs, hormis le fait que c'est ce qui arrange le *business plan* des éditeurs ? Est-ce que les éditeurs vont gagner deux fois moins d'argent ? Est-ce que le travail des auteurs de BD numériques sera deux fois moindre ?

Pour toutes ces questions laissées jusqu'à maintenant sans aucune réponse, nous voulons la mise en place d'un groupe de travail représentant éditeurs et auteurs sous l'égide du ministère de la Culture pour :

• Surveiller et étudier l'évolution du marché du livre de bande dessinée numérique,
• Identifier les bonnes pratiques, des usages équitables,
• Être le garant que l'évolution des techniques entraîne une évolution des termes des contrats de cession,
• Surveiller que les rémunérations restent proportionnelles au succès de la diffusion et de la consommation de nos œuvres,
• Observer que le livre de bande dessinée numérique soit adapté au support de diffusions, à leur évolution, à l'interopérabilité des matériels permettant d'y accéder,
• Etc.

Nous voulons que la cession des droits numériques fasse l'objet d'un contrat distinct du contrat d'édition principal, limité dans le temps, ou adaptable et renégociable au fur et à mesure de l'évolution des modes de diffusion numérique.

Nous voulons que toute adaptation numérique de nos bandes dessinées soit soumise à notre validation et être co-signataires de toute cession à un tiers de ces droits numériques.
D'ici là, faute de la moindre concertation, alors que les éditeurs organisent tranquillement un marché aux formes qui leur seraient les plus profitables et confortables, nous refusons d'autoriser l'exploitation de nos œuvres dans leur format numérique et nous appelons tous les auteurs de bande dessinée et du livre en général à faire de même.
Gardons nos droits pour faire entendre notre voix.»

Le comité de pilotage du GABD :
David Chauvel - Cyril Pedrosa - Christian Lerolle - Fabien Vehlmann - Virginie Augustin
Michaël Le Galli - Jean-Philippe Peyraud - Kris - Sylvain Ricard - Hubert - Virginie Greiner
Olivier Jouvray - Efix - Sébastien Cosset - Kerascoët

www.syndicatbd.org
info@syndicatbd.org

Trente-cinq auteurs ont été cosignataires de cet Appel avant sa mise en ligne :
Bruno Gazzotti - Jean David Morvan - Alfred - Christophe Arleston - Joseph Béhé - Lewis Trondheim
Stephen Desberg - Max Cabanes - Maëster - Joann Sfar - Manu Larcenet - Etienne Davodeau
Eric Corbeyran - Franck Giroud - Denis Bajram - Florence Cestac - Didier Conrad - Riad Satouff
Régis Loisel - Fred Duval - Christian Lax - Jean Louis Tripp - Philippe Francq - Jean-Yves Ferri
Frank Pé - François Schuiten - Charles Berberian - Ralph Meyer - Guillaume Bouzard - Thierry Robin
Yann - Midam - Xavier Dorison - Emmanuel Moynot - Denis Robert.



©G. Martinez - O. Jouvray - SNAC

Ce qu'il faut négocier : la durée de cession des droits numériques, le BAT numérique, assiette et taux de droits d'auteur, informations sur les contrats de cession pour l'exploitation de droits numériques. Contrat spécifique et séparé pour l'édition d'un livre numérique (ajouts environnement sonore et visuel, etc.)

Faut-il ou non signer les avenants numériques pour les albums antérieurs à 2008 ?
Il ne faut pas ! Du moins s'ils ne répondent pas à certaines caractéristiques : limitation dans le temps et rémunération claire.
Il paraît important de rappeler les conséquences réelles que peut avoir la signature d'un avenant portant sur le numérique.
L'exploitation numérique d'œuvres anciennes est actuellement dans une incertitude juridique.
En effet, jusqu'à une date récente, rien dans les contrats d'édition ne la prévoyait spécifiquement. Certaines formes d'exploitation numérique reposent sur des outils technologiques totalement nouveaux. Or, il semblerait qu'un contrat d'auteur ne puisse engager les parties sur une technologie encore inconnue au moment de sa



signature. La conséquence serait que, à défaut d'avoir été valablement cédés à l'éditeur (droits explicitement visés et rémunération clairement prévue), les droits numériques sont *a priori* restés la pleine propriété des auteurs.

C'est sûrement le cas en ce qui concerne l'*iPad*, l'*iPhone* mais ce serait aussi sans doute le cas pour le simple livre numérisé, téléchargé ou consultable à partir de réseaux Internet. Il est toutefois évident que prétendre exploiter soi-même ces droits et signer directement avec un tiers pour leur exploitation provoquerait sans aucun doute une réaction immédiate des maisons d'éditions et des procès.

Même s'il est impossible de garantir l'issue d'une éventuelle bataille juridique en l'absence d'accord formel avec les auteurs, les éditeurs s'exposent au risque de certaines actions juridiques. Celles-ci pourraient être lourdes de conséquences quant à la remise en cause de certains contrats d'édition, du moins pour le catalogue antérieur à 2008, date à partir de laquelle des clauses explicites de cession des droits numériques ont effectivement été rajoutées aux contrats d'édition de nombreuses maisons.

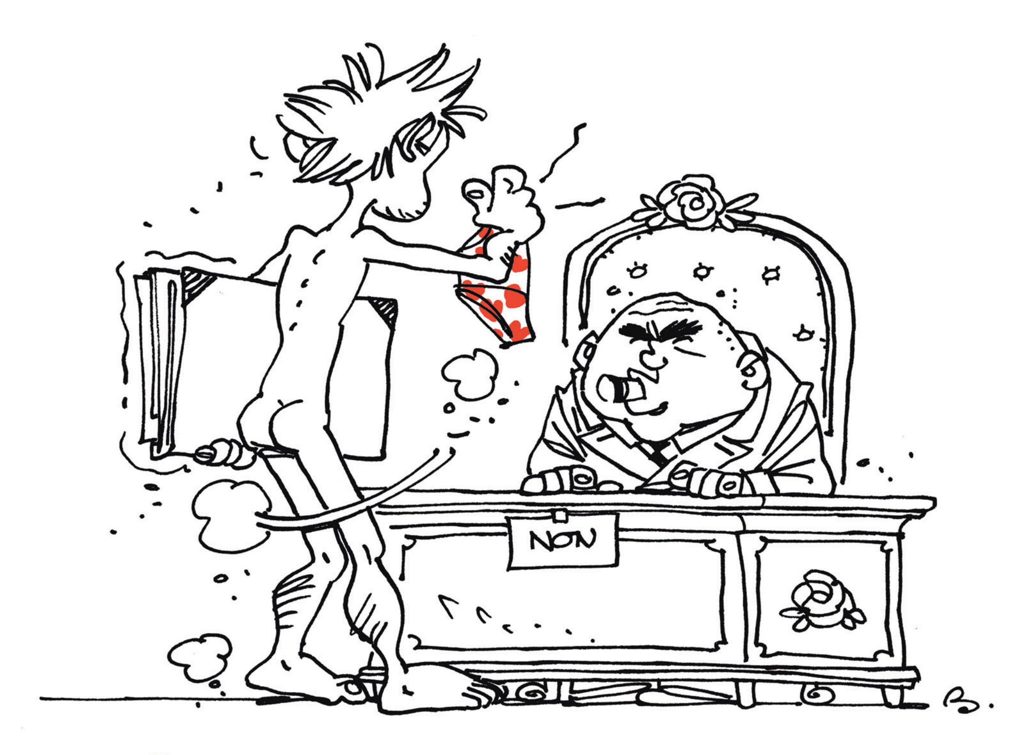
Il est cependant certain que la signature d'un avenant pour les droits numériques modifie complètement la situation juridique exposée ci-dessus. Par un tel acte, l'auteur accepte la régularisation d'une situation juridique jusque là incertaine et, selon les termes de certains avenants que nous avons pu voir, il cède à l'éditeur l'exploitation de la totalité de ses droits numériques, jusqu'à 70 ans après sa mort, aux conditions définies par l'éditeur...

Le vide juridique est alors bien comblé.

C'est se priver de toute possibilité de négociation ultérieure une fois le marché émergent du livre numérique stabilisé et plus transparent.



©J. Jouvray - SNAC



«Ce que l'auteur cède à l'éditeur»

Argumentaire pour une bonne *Négociation Numérique*

Dossier préparé et rédigé par Fabien Vehlmann, puis validé par l'ensemble des membres du comité de pilotage (constitué pour l'exercice 2010-2011) du SnacBD

En attendant d'hypothétiques avancées collectives, de nombreux auteurs nous ont demandé de les conseiller sur la question du numérique, pour répondre à certaines demandes de plus en plus pressantes de leurs éditeurs.

Il nous semble que trois situations se présentent :

I) Le cas de vos anciennes BD, déjà signées depuis un certain temps.
II) Le cas des BD que vous vous apprêtez à signer.
III) Le cas des *blogueurs*, qui ont créé leur BD en ligne et sont contactés par un éditeur pour en faire un livre papier.

I) Concernant vos anciennes BD :

Dans ce cas, vous n'avez aucune urgence à négocier quoi que ce soit (puisque vous n'avez rien à perdre financièrement parlant en refusant cette exploitation et pas grand chose à gagner en acceptant les conditions actuelles proposées par les éditeurs).
Vous pouvez donc vous opposer à l'exploitation de ces œuvres sous forme numérique, auquel cas le temps peut jouer en votre faveur : si le marché numérique finit par trouver ses marques et devient un jour rentable, il vous sera alors plus facile de faire jouer la loi de l'offre et de la demande, pour obtenir une meilleure marge.
- Une réplique classique de votre éditeur à ce sujet : «En fait, en signant les contrats de tes anciennes BD, tu as aussi cédé les droits numériques. Donc en réalité, ceux-ci nous appartiennent déjà.»
Pas si sûr : il y en réalité une incertitude juridique à ce sujet. Selon certains juristes, il n'est pas possible d'avoir valablement demandé à un auteur de «céder ses droits pour une exploitation ou une diffusion des albums sur un support non existant au moment de la signature» (ce qui était par exemple le cas de l'*iPhone* et de l'*iPad* avant 2008) ou par des moyens non expressément visés au contrat (plate-forme numérique, *streaming* ou téléchargement) **si la rémunération spécifique correspondante n'est pas inscrite au contrat.**
Rappelons qu'aux États-Unis, en 2001, la maison d'édition Random House a été déboutée lors d'un procès sur l'*e-book* l'opposant à l'éditeur numérique Rosetta sur des titres de Styron, Vonnegut et Parker dont Random House détenait les droits d'exploitation antérieurement à l'apparition du livre numérique. Et si cette affaire reste évidemment strictement américaine (et ne fait donc aucunement jurisprudence en France), elle reste cependant instructive : http://www.law.cornell.edu/copyright/cases/ebooks.htm
D'ailleurs, **la preuve de ce flou juridique est apportée par les éditeurs eux-mêmes qui demandent à certains d'entre nous de signer un avenant numérique concernant leurs anciennes œuvres.** Pourquoi le demanderaient-ils si l'affaire était bouclée ou même évidente sur le plan juridique ? Certains éditeurs sont même en train de proposer de signer un deuxième avenant, soit disant «plus précis que le


JE SUIS VENU AVEC MON AVOCAT POUR SIGNER LE CONTRAT !
BONJOUR

précédent», preuve s'il en est de l'absence totale de vision à moyen et long terme à ce sujet...
Nous recommandons donc fortement de ne signer aucun avenant numérique concernant les œuvres passées et de refuser formellement leur exploitation en ligne, sauf à obtenir un avenant avec une durée de cession limitée à 3 ans (qui n'est pas une simple clause de revoyure, voir encadré ci-après) et des garanties réelles sur la rémunération et les modalités de calcul de celle-ci.
Pour autant, nous vous conseillons de ne pas tenter le diable et de ne pas prendre l'initiative de présenter ou vendre en ligne les pages de vos anciennes BD, sans vous assurer au préalable de la situation juridique qui serait la vôtre (selon la date de votre contrat d'édition et la nature plus ou moins explicite de l'éventuelle clause concernant le numérique). Votre éditeur pourrait en profiter pour tenter d'obtenir une jurisprudence qui lui soit favorable sur ce fameux flou juridique.
À l'incroyable fébrilité juridique des éditeurs, nous préconisons juste d'opposer des conditions acceptables ou de refuser temporairement l'exploitation numérique de votre œuvre tant que des négociations collectives n'auront pas eu lieu.

II) Concernant vos nouveaux projets :

Si le SNE et les éditeurs qui suivent sa politique restent figés sur leurs positions, vous pouvez vous retrouver dans une situation de plus en plus délicate.
Car en vous opposant à la clause numérique, vous risquez d'empêcher la signature du contrat «papier», alors même que vous pourriez avoir cruellement besoin d'argent pour faire bouillir la marmite...
Comment gérer cette situation ? Eh bien si vous êtes obligés de signer rapidement un contrat : **négociez cette cession au mieux.**
- Dans le meilleur des cas, essayez quand même de demander à <u>rayer la clause numérique</u> de votre contrat papier.

Pour information, voilà à quoi ressemble la clause de revoyure proposée par certains éditeurs :

«Il est entendu entre les parties qu'après une période de [3 ans à compter de la première exploitation numérique ou 5 ans à compter du présent contrat], les rémunérations prévues à l'article… (rémunération au titre du numérique) ci-dessus seront réexaminées entre les parties et pourront être réévaluées, à la hausse ou à la baisse, en cas d'évolution à cette date des usages de la profession en la matière ou du contexte économique du numérique, notamment un changement du taux de TVA sur les exploitations numériques.»

Seul (gros) souci de ce type de clause : en fin de compte, elle n'engage à rien l'éditeur… Si vous ne tombez pas d'accord à l'issue de cette revoyure, vous ne pourrez éventuellement que «geler» l'utilisation de votre œuvre sous forme numérique, mais pas en récupérer les droits.

À bien distinguer, donc, d'une durée de cession limitée, telle que celle-ci :

«La présente cession des droits numériques est consentie et acceptée pour le monde entier et pour une durée de 3 ans à dater de la parution en librairie de l'œuvre faisant l'objet du présent contrat. Elle pourra ensuite se renouveler par tacite reconduction pour une nouvelle durée de 3 ans, sauf dénonciation faite par l'une des parties par lettre recommandée avec demande d'avis de réception au moins 3 mois à l'avance».

Il est évident que peu d'auteurs pourront l'obtenir (question de «poids commercial» et d'attrait du projet), mais sachez cependant que quelques éditeurs semblent tout à fait prêts à ne rien faire signer sur cette question numérique : c'est donc le moment de faire jouer la concurrence... Si votre éditeur tient énormément à votre album, il peut accepter cette condition.
- **Une réplique classique de votre éditeur :** «Si tu refuses de céder les droits numériques, alors il ne faudra pas t'étonner que nous baissions ton prix de planche sur le livre papier.»
Lui répondre que ça ressemble fort à un chantage n'y changera rien... Lui rappeler que le prix de page était déjà en diminution (sous forme de forfait) avant cette question du numérique et que ça ressemble donc furieusement à un mauvais prétexte n'y changera rien non plus.
Vous pouvez par contre lui rappeler qu'en payant de moins en moins, les éditeurs jouent avec le feu car ils pousseront les auteurs... à se passer d'éditeurs !
En effet, les avances sur droits constituent aujourd'hui la principale contrepartie à la cession des droits exigée par l'éditeur (en plus, bien entendu, d'un travail de défricheur de talents et d'accoucheur de l'œuvre, qui est parfois indéniable.... mais qui n'est pas toujours accompli par les éditeurs, certains se contentant parfois d'éditer des livres par centaines en laissant le marché «choisir» les bons livres, ou bien se contentant de «diffuser» l'œuvre sans réellement assurer de direction artistique vis-à-vis des auteurs). Or on voit maintenant apparaître des diffuseurs numériques qui proposent une part de 30 à 70 % des revenus sans réclamer de cession de droit sur les personnages et les univers en contrepartie, laissant ainsi la possibilité à l'auteur de céder l'édition papier à un autre éditeur, voire de s'auto-éditer (le marché de «l'édition à la demande» est en forte croissance et les coûts d'impression en baisse constante). Peut-être à l'avenir sera-t-il plus intéressant d'aller d'abord vendre nos droits numériques à ces diffuseurs puis seulement de négocier les droits papier avec les éditeurs ?
Au fond, la meilleure attitude serait de réaffirmer que les deux sujets sont en réalité complètement séparés : aucun éditeur ne calcule la viabilité économique d'un album en comptant réellement sur les revenus des droits dérivés ou des droits des marchés émergents, ce serait beaucoup trop hasardeux (les éditeurs nous

rappellent eux-mêmes que le numérique ne leur rapporte rien pour le moment).
Un éditeur baissant votre prix de page parce que vous ne cédez pas les droits numériques le fera en réalité pour faire porter aux auteurs le risque de l'investissement dans le numérique et non pour une question de rentabilité immédiate. Vous serez peut-être contraint de l'accepter, mais ce sera en connaissance de cause.
- **Si la cession est inévitable, demandez une durée limitée dans le temps, avec reconduction tacite.**
Cette clause est en réalité la plus importante de toutes, car si vous l'obtenez, vous aurez moyen de négocier le reste par la suite. C'est d'ailleurs précisément pour cette raison que les éditeurs refusent d'en entendre parler lors des négociations collectives.
Rappel de cette clause :
«La présente cession des droits numériques est consentie et acceptée pour le monde entier et pour une durée de 3 ans à dater de la parution en librairie de l'œuvre faisant l'objet du présent contrat. Elle pourra ensuite se renouveler par tacite reconduction pour une nouvelle durée de 3 ans, sauf dénonciation faite par l'une des parties par lettre recommandée avec demande d'avis de réception au moins 3 mois à l'avance».
Certains auteurs de renom, qui pour quelques-uns sont aussi impliqués dans l'édition, estiment en effet qu'une durée de 3 ans est raisonnable et permet déjà amplement à l'éditeur de voir venir. D'autres proposeront 5 ans. À chacun de voir ce qu'il peut obtenir, mais sachez que ces limitations dans le temps ont déjà été demandées et obtenues par des auteurs.
- **Une réplique classique de votre éditeur :** «Si tu demandes une durée de cession limitée dans le temps avec tacite reconduction, tu prends le risque que nous revoyons tes pourcentages à la baisse au moment de la fin de cession, si ta BD ne marche pas, ou si l'évolution du modèle économique numérique fait encore plus baisser tes droits...»
Sincèrement, si votre album ne marche pas, durée de cession ou pas, pensez-vous réellement que l'éditeur continuera de toute façon à promouvoir votre BD ? Et si elle marche, il serait pour le moins maladroit de diminuer ces fameux pourcentages, non ?
Quant au «modèle économique du livre numérique», s'il ne vous assure pas, à moyen terme, de toucher


C'EST TON DERNIER BOUQUIN ?
NON. L'ANNEXE DU CONTRAT SUR LES DROITS NUMÉRIQUES.
Nicoby

une somme minimum, à quoi bon se lancer dans ce secteur ?
- **Une autre réplique classique de votre éditeur :** «Une durée limitée dans le temps ? Impossible, nous devons pouvoir compter sur ces droits assez longtemps pour amortir le risque pris par notre entreprise en lançant notre site. Tu imagines si tous nos auteurs se barrent au bout de 3 ans ? »
Premièrement, il y a une très grande différence entre «assez longtemps» et «pour votre vie durant + 70 ans après votre mort». Qui plus est, aucun éditeur ne prévoit son *business plan* sur une aussi longue durée : comme nous l'avons déjà dit plus haut, aucun éditeur ne calcule la viabilité économique d'un album en comptant réellement sur les revenus des droits dérivés ou des droits des marchés émergents, sauf à vouloir faire reposer le risque économique sur les seules épaules des auteurs.
D'autre part, pourquoi «tous les auteurs» quitteraient-ils leur éditeur au bout de ces trois ans, si la gestion du numérique s'est faite intelligemment et de manière convaincante ? Rappelons qu'il peut y avoir «tacite reconduction», c'est-à-dire l'envie de continuer à travailler ensemble, d'un commun accord, simplement parce que l'éditeur aura fait la preuve qu'il édite aussi bien des livres numériques que des livres papiers. Une compétence qui devra être prouvée dans les faits, et pas seulement par des promesses.
- **Demandez un meilleur pourcentage de rémunération.**
Il semblerait que des auteurs japonais touchent 30 % du prix de vente du livre numérique, les auteurs américains entre 20 et 25 %.
En France, une récente étude du MOTif évoque dans ses projections économiques réalistes un pourcentage de 20 % pour les auteurs (http://www.lemotif.fr/fr/etudes-et-analyses/etudes-du-motif/cout-d-un-livre-numerique/).
- **Une réplique classique de votre éditeur à ce sujet :** «Les chiffres que tu cites ne sont pas bons, car tu méconnais la réalité de l'économie numérique.»
Et comment l'éditeur pourrait-il savoir, lui, quelle sera la «réalité» d'un marché balbutiant ? Votre éditeur ou votre interlocuteur n'en sait pas plus que vous, il se contente généralement de redire (parfois à contrecœur) ce que son DG lui a demandé de vous dire. À ce titre, même les modèles étrangers ne sont

d'ailleurs qu'une estimation temporaire de ce qu'est le marché à l'instant T, rien de plus.
La vérité, c'est que personne ne peut prétendre connaître précisément la réalité de l'économie numérique. Ainsi, votre éditeur ne peut en aucun cas vous garantir à 100 % que d'ici 5, 10 ou 15 ans, le livre numérique n'aura pas remplacé le livre papier (ou en tout cas pris une part très significative). Personne n'en sait rien !
D'où l'intérêt, au passage, d'au moins refuser de signer ces cessions à vie.
- **Une autre réplique classique de votre éditeur :** «De toute façon, on pourra revoir ces pourcentages plus tard, si le modèle de l'économie numérique se stabilise. On peut même envisager une clause de «revoyure».
D'une part, se «revoir» ne veut absolument pas dire avoir l'opportunité de renégocier (cf paragraphe plus haut, dans la partie sur les «anciennes BD»).
D'autre part, si renégociation il y a un jour (parce que vous êtes devenu un auteur réputé entre temps...), elle partira alors sur la base du pourcentage signé au départ (c'est-à-dire la plupart du temps de 8 ou 10 % pour l'auteur si nous acceptons que le livre numérique soit considéré au même titre qu'un livre papier). On est bien loin des 20 % préconisés par l'étude du MOTif. Or dans une renégociation, il est difficile de doubler ou tripler la rémunération du départ !
Enfin, il est étonnant de constater qu'aucun éditeur ne propose plus désormais de paliers de hausses de pourcentages en fonction du niveau des ventes numériques... Par exemple 8 % jusqu'à 10 000 ventes, 10 jusqu'à 15 000, 12 au dessus. Nous aimerions savoir quelle raison peut justifier cet oubli, pour le moins malvenu quand on parle de «se faire confiance»...
- **Une autre réplique possible de votre éditeur :** «Moi, je suis *clean*, je te propose de partager 50/50.»
C'est déjà mieux, mais reste quand même à savoir : 50 % de quoi ? Mieux vaut en effet éviter qu'il s'agisse de 50 % des recettes nettes, c'est-à-dire des recettes après déduction des frais et commissions, dont le montant est parfois conséquent.
Nous vous conseillons plutôt la clause suivante : « En tout état de cause, la rémunération perçue par

l'auteur pour les exploitations dans le cadre des réseaux numériques (*streaming*, téléchargement ou autres) ne sera jamais inférieure à 50 % des recettes hors taxes perçues au titre de la cession du droit d'exploitation de l'œuvre ».

- Demander à repousser la négociation sur la rémunération à plus tard.

Certains auteurs ont certes cédé leurs droits numériques, mais en obtenant la clause suivante :

«En cas d'édition numérique de l'œuvre, avec ou sans adaptation, sous forme dématérialisée *via* les réseaux de communication tels que la téléphonie mobile ou Internet, **un avenant au présent contrat sera conclu entre l'ÉDITEUR et l'AUTEUR** afin de déterminer la rémunération à revenir à l'AUTEUR au titre de cette exploitation.»

À ne pas confondre avec certaines clauses proposées par les éditeurs, qui proposent de «geler» l'exploitation numérique de l'œuvre pendant 3 ans, soit disant pour pouvoir renégocier les conditions plus tard : cela s'apparente encore à une forme de «revoyure» et n'est donc pas satisfaisant à nos yeux (cf ci-dessus).

- Demander à clarifier les liens entre l'exploitation numérique de l'œuvre et son exploitation papier.

En l'état actuel des choses et étant donné le flou juridique sur la question, un éditeur pourrait conserver vos droits «papier» même s'il n'exploite plus votre livre en librairie, sous prétexte qu'il exploite bien votre œuvre mais sous forme numérique.

Par exemple, l'éditeur pourrait arguer que votre livre est «bien exploité» car toujours accessible au public sous la forme d'un fichier numérique existant quelque part sur le *web* et ce, alors même que le livre papier serait épuisé et introuvable dans les librairies.

Problème : tant que la Loi n'aura pas statué sur la question, nul ne sait actuellement définir ce qu'est la «bonne exploitation» d'une œuvre numérique (combien d'achats par an, par exemple ?). De même, *quid* de la notion «d'épuisement de l'œuvre» ?

À l'inverse, des règles existent depuis longtemps pour déterminer avec précision le moment où une œuvre papier n'est plus «bien exploitée» par un éditeur (épuisement des stocks, etc...).

Voici donc une clause qui permettrait d'assainir la question :
«Dans le cas où l'ensemble des éditions papier de l'œuvre auxquelles aurait procédé l'éditeur viendrait à être épuisé, le présent contrat d'édition serait résilié de plein droit sauf convention particulière, si l'Éditeur ne procédait pas, lui-même ou par l'intermédiaire d'un tiers autorisé, à une réimpression dans un délai de 6 mois à compter de la mise en demeure, par lettre recommandée avec demande d'accusé de réception, qui lui serait faite par l'Auteur. Celui-ci recouvrerait alors purement et simplement la libre disposition des droits visés au présent contrat, **y compris des droits numériques s'ils sont inclus dans ce contrat. Par ailleurs il est convenu que la seule exploitation numérique de l'œuvre ne peut satisfaire l'obligation d'exploitation permanente et suivie à la charge de l'éditeur**».
Vous remarquerez qu'avec cette clause, **vous récupérez automatiquement vos droits numériques si l'œuvre papier n'est plus exploitée.**
- **Une réplique classique de votre éditeur :** «Mais si tu demandes à relier ainsi contractuellement le livre papier au livre numérique, c'est bien que tu valides implicitement l'idée que l'un et l'autre sont indissociables et doivent rester sur un seul et même contrat ! »
C'est en réalité exactement l'inverse : car à vrai dire, la précision apportée ici ne fait que clarifier et mettre en évidence ce qu'un tribunal déciderait assez probablement lors d'un éventuel procès opposant un auteur et un éditeur sur la question. **En l'état, si les éditeurs tiennent toujours à nous faire céder les droits numériques par le biais d'une simple clause du contrat d'édition papier, il semble assez logique de penser que si l'éditeur perd les droits papier (suite à une mauvaise exploitation de l'œuvre papier), alors c'est l'ensemble du contrat qui sera résilié, y compris la clause de cession numérique...**
Où l'on voit que les éditeurs eux même auraient peut-être intérêt à considérer d'un autre œil **l'idée d'un contrat séparé concernant les droits numériques** (une demande unanimement refusée par les éditeurs du SNE à ce jour)...
- **Demander l'équivalent d'un Bon à Diffuser numérique**
Utilisez la formulation suivante : « De même que pour l'édition du livre en librairie, l'éditeur doit



publier dans la forme définie par l'auteur. Les fixations numérisées des œuvres réalisées par l'éditeur devront être approuvées au préalable et par écrit par l'auteur ».

- **Une réplique classique de votre éditeur :** «On va te demander tout le temps ton avis, alors... Tu imagines la masse d'autorisations qui vont t'être demandées ?»

Ne cachons pas que cela peut parfois effectivement représenter un certain investissement de temps, mais que nous parlons là de nouveaux modes de lectures à inventer et non de la simple utilisation de l'image de votre personnage fétiche sur des chaussettes. Nous parlons ici de nouveaux modes d'accès à votre œuvre. Si cet accès est mauvais, ou mal pensé, c'est la perception même de l'œuvre qui peut être dégradée.

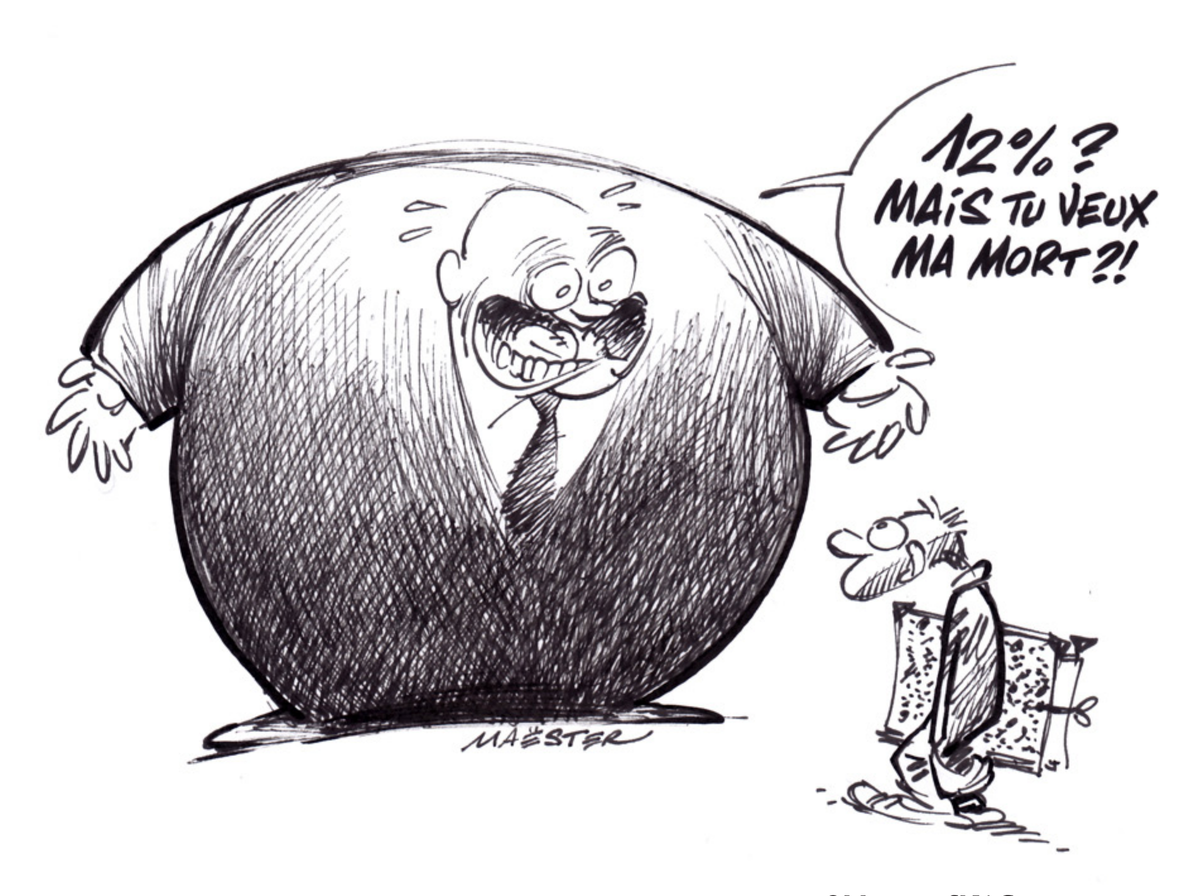
- **Demander un minimum garanti**

Par exemple « l'éditeur s'engage et garantit à l'auteur que tout exemplaire vendu de l'œuvre, dans sa forme numérique, entraînera le versement au minimum d'une rémunération en droits d'auteur d'au moins ... centimes d'euros par exemplaire vendu ».

Il s'agit bien ici d'un minimum, qui ne vient donc pas du tout remplacer le pourcentage de droits d'auteur et ne vous empêchera surtout pas de toucher plus que ce minimum, si jamais l'application du pourcentage négocié sur le prix de vente retenu génère plus que ce

minimum ! Par contre, cela vous garantit un revenu minimal incompressible.
- **Une réplique classique de votre éditeur :** «C'est de la science-fiction ! Comment veux-tu que nous nous engagions à un minimum garanti alors que nous cherchons encore le modèle économique du marché numérique ? »
C'est bien le problème, notre éditeur ne peut absolument pas nous garantir quelle sera notre rémunération sur cette exploitation numérique. Et les pourcentages paraissent dès lors beaucoup trop flous pour prendre la pleine mesure de la diminution de notre revenu.
Demander un minimum garanti est donc un des outils possibles (parmi d'autres) pour préciser un seuil en deçà duquel l'auteur peut estimer, à juste titre, que l'exploitation numérique ne l'intéresse pas.
Il nous est difficile de vous conseiller une somme minimum, car tout dépendra de votre statut et de votre projet. Mais cette approche présente le grand avantage de montrer de quelles sommes il est réellement question, au final (au contraire des pourcentages, qui sont souvent un peu «immatériels»).
- **Demander une totale transparence des autorisations**
Utilisez la formulation suivante : « En cas de cession de tout ou partie des droits numériques de l'œuvre à un tiers, l'éditeur s'engage à communiquer à l'auteur la copie des contrats signés ou, à tout le moins, à communiquer à l'auteur la totalité des conditions essentielles de ces contrats de cession permettant à l'auteur de connaître les conditions d'exploitation et de rémunération de son œuvre sous sa forme numérique ».
- **Clarifier la possibilité pour l'auteur de s'opposer à l'exploitation numérique de son œuvre.**
En l'état actuel des choses, les clauses numériques proposées par la majorité des éditeurs ne vous autorisent en aucune façon à refuser l'exploitation numérique de votre œuvre... sauf si votre éditeur le veut bien, eu égard à votre notoriété.
- **Une réplique classique de votre éditeur :** «Enfin, tu crois vraiment qu'on se permettrait de diffuser ton œuvre en ligne sans te demander avant la permission ? »
Eh oui, ça arrive, car la plupart des contrats autorisent les éditeurs à le faire, de la même manière que

sur les droits dérivés, pour ne pas avoir à demander constamment aux auteurs leur permission sur des utilisations secondaires, genre «pot de moutarde» (cf remarque plus haut).
Mais ce qui est vrai pour un pot de moutarde ne l'est pas pour une exploitation numérique... Vous devriez avoir le droit de refuser l'exploitation de votre œuvre sous forme numérique et ce, même si vous n'êtes pas un auteur connu ou un gros vendeur.
Vous pouvez donc demander cette clause (déjà acceptée et intégrée par certains éditeurs) :
«Il est d'ores et déjà convenu entre les parties que L'AUTEUR sera automatiquement informé et consulté par l'Editeur avant toute signature d'un contrat avec un tiers (ou avant toute exploitation directe par l'EDITEUR) concernant une éventuelle édition numérique de l'Œuvre, à savoir notamment le téléchargement sur livre électronique ou sur GSM, etc. **L'AUTEUR pourra s'opposer à toute exploitation s'il le juge nécessaire**.»
Ces droits restent alors bien la propriété de l'éditeur. Mais c'est une manière pour vous de pouvoir interdire l'exploitation de votre œuvre sous forme numérique tant que vous le désirerez (et non pour une durée décidée par l'éditeur). Ce n'est pas énorme, mais ça vous permettra éventuellement d'avoir un petit levier pour une négociation future.
- Et une dernière proposition faite par des auteurs :
Dans le cadre d'une négociation bloquée, des auteurs ont accepté de céder les droits numériques de leur œuvre mais uniquement **sous une forme strictement homothétique** (c'est-à-dire permettant d'exploiter numériquement l'œuvre **uniquement sous sa forme d'origine, à savoir la double page et éventuellement la page unique ; tout rajout sonore, lien hypertexte, possibilité de zoomer-dézoomer les cases, animations en tous genres, impliquant alors DE FACTO un avenant supplémentaire).**
La position du syndicat à ce sujet est un peu différente, puisque nous estimons qu'il y a bien «adaptation» **dès lors que la BD est mise en ligne** et donc lue sur un support qui n'était pas le support initial pensé par le créateur de l'œuvre (avec un format différent, des rendus de couleurs potentiellement différents, l'ajout possible de bannières publicitaires aux abords de l'œuvre, etc...).


12% ?
MAIS TU VEUX
MA MORT ?!
MAËSTER

Mais nous comprenons tout à fait cette proposition dans le cadre d'une négociation bloquée, si elle permet aux deux parties de s'entendre et d'avancer sur un contrat.

III) Œuvres créées sur Internet (*blogs*)

En toute logique, puisque vous avez créé votre *blog* directement en ligne, les droits numériques de votre œuvre vous appartiennent et l'éditeur n'a aucune raison valable de vous demander de les lui céder.
- Concernant la rémunération :
Un éditeur digne de ce nom endosse **deux types de risques** quand il lance un album «classique» sur le marché.

D'une part, il prend un risque financier immédiat en vous avançant une somme d'argent pour que le livre existe (risque réel, mais cela dit moindre qu'à l'époque bénie et pas si lointaine où nous étions payés en fixe).

D'autre part, il prend le risque de voir votre album se planter, faute de lecteurs.
Il faut bien séparer les deux risques pour comprendre comment vendre votre travail de *blogueur*.
Car *primo*, dans la mesure où vous avez créé vos pages sans avance d'argent, vous avez pris vous même le risque financier immédiat et vous devez donc toucher des droits d'auteur dès les premières ventes de votre futur album. C'est de la simple logique et ce n'est donc pas négociable.
Mais *secundo*, cela ne vous empêche pas de demander en plus, une somme d'argent en fixe (non récupérable par l'éditeur, donc) qui correspondra au fait que vous avez rendu votre *blog* populaire auprès de X milliers de visiteurs uniques, et que de fait, vous soulagez votre éditeur du deuxième risque puisque vous lui assurez le succès du futur album «papier» de votre *blog* (le passé ayant montré que la lecture en ligne d'un *blog* ne nuit pas, bien au contraire, au succès commercial de l'album qui en découle).
En clair : si un éditeur vous a contacté, c'est probablement en ayant vos statistiques de visites sous les

yeux... Les choses sont évidemment différentes si vous n'avez encore aucun visiteur et qu'un éditeur a pourtant été séduit par votre travail.
Nous le redisons, cette somme ne sera en aucune façon une avance sur droits ou le paiement de votre travail (ça, ce sont les droits d'auteur dès les premières ventes qui le paieront) mais bien une «valorisation» de votre popularité (*cf le premier point de notre argumentaire*).
À ce titre, vous pouvez donc monnayer cette popularité X milliers d'euros.
- Une réplique possible de votre éditeur : «Allons ! Même Truc, la super star des *blogueurs*, ne demande pas autant que toi.»
Il est probable que Truc, ayant été un(e) des défricheur(-se)s de la « *blogosphère* », ne s'était pas posé les questions contractuelles un peu rébarbatives que le statut de *blogueur* allait bientôt créer : c'est bien normal, le numérique est un tout nouveau *medium* et c'est précisément le rôle d'un syndicat d'attirer l'attention sur ces points.
Mais de fait, ne doutons pas que Truc, en lisant cet argumentaire, se fera un plaisir de renégocier ses prochains contrats à la hausse.

IV) Enfin, concernant une «bonne négociation», quelques conseils pour mémoire :

- Négocier avec ardeur ne veut pas dire se battre avec votre éditeur ou lui faire la gueule. On peut tout à fait rappeler quelques arguments forts à son éditeur sans se départir d'un désarmant sourire.
Et ne pas oublier que ce n'est pas parce qu'on demande à négocier avec son éditeur qu'on le «désavoue». C'est comme un contrat de mariage : c'est justement quand on s'entend bien qu'on doit évoquer les clauses difficiles, telles que les clauses financières, dans le cas malheureux d'un éventuel divorce.
Car n'oubliez pas que lorsque vous signez avec un directeur de collection, aussi sympathique et enthousiaste soit-il, vous vous engagez aussi contractuellement avec la maison d'édition pour laquelle il travaille (et dont il sera peut-être viré dans quelques années).

- Négocier, ce n'est pas essayer de faire croire que vous savez tout sur tout, et inversement bredouiller et perdre vos moyens parce que l'éditeur vous aurait soudain «piégé» avec un argument inattendu... Vous n'êtes pas juriste, il est donc normal que vous ne soyez pas toujours au courant des points juridiques.
Quand vous n'avez pas d'avis sur une question précise, dites seulement à votre éditeur que vous n'aviez pas pensé à cet aspect de la question ou que la complexité juridique de telle clause vous dépasse un peu et que vous allez donc vous renseigner dessus avant de prendre position... Puis n'hésitez pas, si vous le souhaitez, à vous renseigner auprès d'auteurs mieux informés que vous, voire des membres du syndicat.
- Négocier, ce n'est que très rarement obtenir tout ce que vous avez demandé. Il faut essayer, être patient, revenir à la charge avec de nouvelles propositions de clauses, selon votre interlocuteur, sa position dans sa maison d'édition, sa propre marge de manœuvre en interne...
Et ne pas s'auto-flageller si on a l'impression de n'avoir presque rien obtenu. Le rapport de force est pour le moment clairement en faveur des éditeurs.
Mais plus nous serons nombreux à demander, à négocier telle ou telle clause de nos contrats, plus la nécessité d'une négociation collective deviendra impérieuse, même aux yeux des éditeurs, qui en auront peut-être eux aussi marre de devoir aborder certains points pour la millième fois...
- **On le voit, la seule chose dont vous avez réellement besoin pour une bonne négociation, c'est de temps, pour réfléchir tranquillement à ce qui vous est proposé et pour vous renseigner.** Or, le temps c'est souvent ce qui manque le plus quand on doit absolument signer un contrat, pour avoir vite de l'argent et payer son loyer...
Nous vous conseillons donc d'aborder les questions contractuelles le plus tôt possible, afin de ne pas être contraint trop vite d'accepter une signature pour de simples mais réelles contingences matérielles. Parfois, quelques mois ne sont pas de trop pour transformer un contrat-chenille en magnifique contrat-papillon (quelle belle image).
- **Et pour la route, une réplique devenue classique de votre éditeur :** «D'ailleurs, le Snac est d'accord avec nous sur tel ou tel point.» Ou encore : «Machin(e), qui est un des auteurs fondateurs du Snac,

travaille chez nous et/ou a signé cette clause : c'est bien la preuve que nos contrats sont bons !»
Primo, on peut être membre du Snac et avoir aussi besoin de signer vite un contrat pour gagner sa vie... Contrat qu'on n'aura pas eu le temps (ou la volonté) de négocier autant qu'on l'aurait voulu !
Secundo, le fait qu'un membre du Snac ait éventuellement mieux négocié ses contrats auprès de son éditeur (simplement parce qu'il est mieux informé, d'ailleurs) ne veut pas dire que tous les autres contrats du même éditeur soient bons, comme de nombreux exemples nous l'ont malheureusement démontré : le pire peut souvent côtoyer le meilleur chez un même éditeur.
Tertio, s'il est effectivement arrivé que le Snac mène des discussions précises avec un éditeur sur tel ou tel point de contrat, notre syndicat ne peut pas assurer à 100 % que les modifications demandées ont été réellement appliquées dans tous les contrats. Le juriste du syndicat ne peut juger que des contrats qu'il pourra relire dans le détail. **De fait, dans tous les cas où le Snac sera cité par votre interlocuteur, profitez de l'occasion pour dire que, puisque le sujet est abordé, vous vous ferez un plaisir de faire relire votre contrat par des membres du Snac, qui livreront donc leur impression à chaud sur la question, ça sera toujours instructif.**

Bonne chance !



©James - SNAC


HÉ BÉ, 'FAUT L'SIGNER LE CONTRAT AUDIOVISUEL !
WAH ! COMMENT VOUS FAITES POUR PENSER D'UN CÔTÉ QUE MON ALBUM NE VAUT PAS PLUS DE 1000 € D'AVANCES SUR DROIT, ET D'UN AUTRE QUE QUELQU'UN VOUDRA EN FAIRE UN FILM ?

©B-gnet - SNAC

Le contrat audiovisuel

clauses, commentaires et conseils

Quelques-unes des clauses type d'un contrat de cession des droits d'adaptation audiovisuelle :

« L'AUTEUR cède à L'EDITEUR, par le présent contrat distinct du contrat d'édition conclu le xx/xx/20xx, les droits d'adaptation audiovisuelle du titre : … … … … … … … … .
La cession porte sur les droits d'adaptation de tout ou partie de l'œuvre sous forme d'œuvres audiovisuelles de toutes natures consistant en des séquences animées d'images, sonorisées ou non et sur l'ensemble des droits de reproduction et de représentation afférents à ces adaptations.
Ces droits comprennent notamment :
- le droit d'adapter tout ou partie de l'œuvre en toutes langues pour le cinéma, la télévision et, en général, tout mode d'exploitation actuel ou futur des œuvres audiovisuelles ;
- le droit de reproduire tout ou partie de ces adaptations sur tous supports actuels ou futurs, films, bandes magnétiques, vidéo-disques ou autres et de communiquer ces reproductions au public par tous moyens, vente, location ou autres ;
- le droit de représenter tout ou partie de ces adaptations par tous procédés de représentation actuels ou futurs et notamment projection publique et télédiffusion par tous moyens, câble, voie hertzienne, satellite, transmissions dans un lieu public de l'œuvre télédiffusée ;
- le droit d'exploiter séparément par voie d'adaptation, de reproduction et de représentation, tout élément de l'œuvre et notamment ses personnages. »
« L'EDITEUR pourra effectuer toutes les démarches nécessaires auprès du (des) Acquéreur(s) éventuel(s) de son choix en vue de lui proposer l'adaptation et l'exploitation audiovisuelles de l'œuvre et de négocier le prix de ladite cession au meilleur tarif, ladite cession pouvant être ou non précédée d'une option consentie à l'Acquéreur.

L'EDITEUR transmettra à l'AUTEUR toutes propositions émises par tout Acquéreur potentiellement intéressé par l'acquisition des droits d'adaptation audiovisuelle de l'œuvre et devra obtenir l'accord express de l'AUTEUR sur les principales conditions proposées par l'Acquéreur.
De son côté, l'AUTEUR transmettra à l'EDITEUR toutes propositions reçues d'un Acquéreur potentiellement intéressé afin que l'EDITEUR puisse mener les négociations avec ledit Acquéreur.
L'EDITEUR transmettra également à l'AUTEUR toutes les informations artistiques qu'il aura obtenues de l'Acquéreur. »
« En cas de conclusion d'un contrat avec un Acquéreur à l'initiative de l'EDITEUR, l'EDITEUR créditera le compte des Co-Auteurs de l'œuvre d'un droit représentant 50 % (cinquante pour cent) de l'ensemble des recettes brutes hors taxes encaissées par l'EDITEUR auprès de l'Acquéreur et/ou des sociétés de gestion collective au titre de l'exploitation de l'adaptation audiovisuelle et ce, pendant toute la durée du contrat conclu avec l'Acquéreur.
En cas de conclusion d'un contrat avec un Acquéreur à l'initiative de l'AUTEUR, l'EDITEUR créditera le compte des Co-Auteurs de l'œuvre d'un droit représentant 60 % (soixante pour cent) des recettes brutes hors taxes encaissées par l'EDITEUR auprès de l'Acquéreur et/ou des sociétés de gestion collective au titre de l'exploitation de l'adaptation audiovisuelle. »

Il est important de bien séparer deux choses, concernant les contrats audiovisuels : ce qui est de l'ordre du négociable (selon la notoriété de l'auteur, la bonne volonté de l'éditeur, etc.) et ce qui est de l'ordre des pratiques illégales ou douteuses, malheureusement fréquentes dans de nombreux contrats actuels (dossier établi par Fabien Vehlmann et le comité de pilotage du SnacBD).

1- Ce qui est négociable

Tout d'abord… le fait de signer ou non le contrat audiovisuel !
Rappelons une évidence : si la Loi a exigé que les deux contrats soient dissociés, c'est pour permettre la signature de l'un sans la conditionner à celle de l'autre. Ceci dit, il est bien évident qu'aucun éditeur actuel ne lâchera les droits audiovisuels de bon cœur, puisqu'il s'agit d'une source potentielle de revenus extrêmement importante. Vous pouvez donc tout à fait demander à ne pas signer l'audiovisuel, mais attendez vous à un refus ferme (et plus ou moins poli). Seuls les auteurs en position de force (en terme de ventes, de notoriété, de séduction du projet auprès de plusieurs éditeurs) pourront obtenir gain de cause. Mais notez bien que c'est tout à fait possible et qu'un certain nombre d'auteurs y parviennent.
Il faut aussi savoir qu'en France, un agent qui accepterait de gérer vos droits audiovisuels et démarcherait des producteurs demandera généralement 10 % à 15 % des sommes versées par le producteur, plus rarement 25 %, mais pas 50 %. La SACD elle aussi est habilitée à mener des négociations avec un producteur et à relire votre contrat (mais elle ne démarchera pas de producteurs pour vous, vous devez avoir été vous-même à l'origine du contact et du contrat).
On trouve au demeurant en Allemagne une pratique courante dans le domaine littéraire et qui pourrait nous servir de modèle alternatif : certains auteurs ne cèdent pas leurs droits audiovisuels, mais acceptent de faire de leur éditeur l'équivalent d'un agent, à savoir que ce dernier peut toucher 20 ou 30 % de la rémunération en cas de contrat abouti avec une maison de production.

Demander à toucher directement les droits SACD en cas d'adaptation.
Actuellement, si un film est réalisé d'après votre œuvre, les droits SACD que vous toucherez seront versés tout d'abord à votre éditeur, qui vous les reversera à son tour, mais généralement avec quelques trimestres de décalage (c'est la même problématique que pour les droits de la SOFIA).

Libre à vous de demander à ce que ce versement soit effectué directement de la SACD aux auteurs, afin de gagner du temps.

La répartition des pourcentages de rémunération

L'usage le plus courant, chez les éditeurs, est de proposer une répartition à 50/50 %.
Le premier point à vérifier est, si l'éditeur ne déduit pas - en plus - d'éventuels frais et commissions (souvent de 10 % et plus), ce qui peut dans les faits ramener votre pourcentage à 40 %. Il faut donc lire attentivement les lignes qui suivent ou précèdent ces fameux pourcentages. (« trouver un producteur » est, soit dit en passant, une notion assez variable selon les éditeurs, certains effectuant un réel travail de prospection pour les projets auxquels ils croient le plus, d'autres se contentant d'attendre qu'un producteur ou un réalisateur prenne contact avec eux).
Quoi qu'il en soit, cette répartition peut tout à fait être négociée. Il nous paraît indispensable, même pour un jeune auteur, de réclamer au minimum 50/50, même quand c'est l'éditeur qui « trouve » un producteur.
Certains auteurs ont pu obtenir des répartitions à 60/40, 70/30 voire 80/20 (là encore, selon leur degré de notoriété, de vente, selon la force du projet, etc.) avec parfois des variations en fonction de qui amène le producteur : par exemple, on peut imaginer un contrat où la répartition est de 50/50 si l'éditeur trouve un producteur et 70/30 si c'est l'auteur qui trouve le producteur.

La durée de cession

L'usage, chez les éditeurs français, est de proposer la durée dite « de propriété littéraire », à savoir 70 ans après la mort des auteurs. Or il faut savoir que cette pratique n'est pas similaire dans des pays européens proches, tels que l'Allemagne par exemple, où cette durée est fréquemment limitée à 3 ans après la sortie du livre, les allemands estimant qu'une fois cette durée écoulée, le livre disparaît généralement des librairies

et qu'il est alors rare qu'un producteur s'y intéresse spontanément.
Il est donc possible de préciser dans votre contrat que si dans les X années (2 ans, 5 ans, 10 ou 15 ans par exemple) suivant la publication de votre album, il n'y a pas de signature avec un producteur, vous récupérerez vos droits audiovisuels. La durée négociée pourra éventuellement dépendre du type d'album signé (la «durée de vie» d'une série en librairie étant plus longue que celle d'un *one-shot* par exemple).
Stipuler dans le contrat que vous désirez être co-signataire d'un éventuel accord avec un producteur
Cette clause vous permet d'assurer, sous peine de nullité du contrat audiovisuel, votre présence et votre signature au moment de l'élaboration du contrat avec un producteur.
On peut donc ajouter une clause simple du type « Condition essentielle et déterminante à la signature des présentes : l'auteur sera cosignataire aux côtés de l'éditeur de tout contrat signé avec un producteur » (les termes importants, en termes juridiques, sont ici « condition essentielle et déterminante » : cette clause est très différente de celle évoquant une signature « en présence » des auteurs, qui ne vous permet que d'assister à la signature.

L'auteur de BD pourra ainsi lire attentivement le contrat audiovisuel (ou le faire lire par son agent ou par le syndicat) et en négocier tel ou tel point important à ses yeux.
Il peut aussi, entre autres, s'assurer que le producteur du film ne pourra pas faire une adaptation en BD du film (qui risque fort d'être totalement différente de la BD d'origine). En France, ce cas de figure est encore peu probable, mais aux Etats-Unis un producteur peut très bien acheter les droits d'un album, faire le film et éditer de son côté un *comics* tiré du film.
Attention également aux droits dérivés : un producteur pourra réclamer l'exclusivité sur les droits *merchandising* du type T-shirt, statuettes. Or, dans ce cas, il empêche l'auteur de faire ces produits depuis sa BD.

Petits conseils pratiques concernant une négociation

Attention, il ne s'agit pas de croire qu'en demandant tout de suite le maximum, vous obtiendrez forcément quelque chose, comme les marchands de tapis : si vous n'êtes pas en position de le faire, vous aurez beau exiger 80 % par exemple, vous n'aurez en tout et pour tout que vos 50 %, et en plus une vilaine étiquette de « chieur »… Qu'est-ce qu'une « position de force », alors ? C'est être prêt à prendre le risque de ne rien signer du tout : soit que vous ayez plein d'autres éditeurs fascinés par votre projet, soit que vous soyez réellement prêt à laisser tomber votre projet plutôt que de signer un contrat que vous jugez défavorable. À vous de faire ce choix délicat en connaissance de cause.

Ensuite, tout est question de pratique : plus on ose négocier, plus on prend l'habitude de le faire, et moins on se plante. Mais au final, le simple fait de négocier prouve votre professionnalisme : on ne gagne jamais le respect de l'autre à tout signer sans rien discuter ou négocier.

2- Des pratiques à la légalité douteuse :

La « *cross*-collatérisation » des frais

La Loi exige que le contrat d'édition et le contrat audiovisuel soient séparés. Mais dans les faits, il existe encore trop souvent des liens invisibles mais bien réels entre les deux contrats. La *cross*-collatérisation des frais en fait partie : il s'agit de la pratique consistant à rembourser l'à valoir de l'un des contrats par les gains de l'autre.

Par exemple, un auteur a produit un album qui a été mis en vente, mais les ventes n'ont pas encore remboursé l'à valoir que l'éditeur lui a avancé ; un producteur est intéressé par le projet et paye à l'éditeur une somme pour obtenir les droits audiovisuels, mais l'éditeur utilise cette somme d'argent pour rembourser l'à valoir du contrat d'édition.

Cette pratique semble *a priori* illicite, puisqu'elle relie dans les faits les deux contrats, alors que cela est

interdit. Cela dit, jusqu'à présent, aucune jurisprudence n'est encore venue confirmer de manière certaine cette illégalité.

50 %/50 %, pourquoi pas.... Mais de quoi ?

Le pourcentage accordé à l'auteur et à l'éditeur dans le contrat audiovisuel reste négociable : un auteur est libre ou non d'accepter l'offre d'un éditeur (70/30, 60/40, 40/60… Nous l'avons vu).

Par contre, ce qui est illicite (mais très fréquent dans les usages), c'est que ce pourcentage soit appliqué sur les Recettes Nettes Part Producteur (RNPP), alors que la Loi exige que pour certaines exploitations le pourcentage soit calculé sur le prix payé par le public. Quelle différence cela fait-il ? Pour faire simple, les droits d'auteur sont calculés sur le prix et le nombre de tickets de cinéma achetés en salles ou le nombre de DVD vendus par exemple. La recette nette est une somme globale à laquelle on soustrait toute une cascade de frais, d'éventuelles commissions de vente, etc.

La différence peut être de taille si on se retrouve avec des pourcentages qui paraissent *a priori* avantageux pour l'auteur mais dont on retire tout un tas de frais.

Or la Loi exige que l'auteur soit rétribué pour ces exploitations sur le prix payé par le public, c'est-à-dire qu'il touche une part directement proportionnelle au prix public de son œuvre (prix du livre quand il s'agit de l'édition, prix des entrées en salles ou des DVD quand il s'agit de l'audiovisuel). L'auteur ne devrait en aucun cas se voir imputer des frais de commission.

La vigilance impose que l'auteur (ou son agent) fasse attention au contrat signé avec le producteur, d'où l'intérêt de le cosigner, pour exiger d'être payé sur le prix public pour le cinéma, la vidéo, les jeux vidéo notamment.

Retour au sommaire

Notes de droits d'auteur type



• TVA applicable

- Pour les droits versés par une personne non soumise à l'obligation de retenue de TVA si l'auteur ne peut bénéficier de la franchise (si son chiffre d'affaires droits d'auteur supérieur à 37.350 €)
- Pour les droits versés par une personne soumise à l'obligation de retenue de TVA à un auteur qui a usé de son droit de renonciation au dispositif de retenue et qui ne peut bénéficier de la franchise (si son chiffre d'affaires droits d'auteur supérieur à 37.350 €).

À faire en deux exemplaires l'un pour votre client, l'autre pour votre comptabilité.

Nom Prénom (de l'auteur) :
Adresse :

Société :
Adresse :

Note n° :
(numérotation continue du 1er Janvier au 31 Décembre)
Numéro d'adhérent Agessa ou MDA :
(pour les adhérents)

Date de la note :

Date de livraison :
Note de droits d'auteur selon nos accords
du................ (date du contrat de cession ou de la commande)

Ligne A	Intitulé de l'œuvre et références pour lesquelles des droits sont versés, (éventuellement quantité et prix unitaire) somme brute hors taxes..	1000 €

Ligne B	TVA à 5,5 %..	55,00 €
	TTC	1055 €
A déduire		
Ligne C	CSG (2,4 % sur 97 % du brut) non déductible.................................	23,28 €
Ligne D	CSG (5,1 % sur 97 % du brut) déductible...	49,47 €
Ligne E	RDS (0,5 % sur 97 % du brut) non déductible........	4,85 €
Ligne F	Cotisation Sécurité Sociale maladie 0,85 %...	8,50 €
	Total retenues	86,10 €
Ligne G	Montant net à régler à l'auteur Lignes A+B - (C+D+E+F)..	968,90 €

Net fiscal à déclarer : A + (A x 0,8%) - (D+F) = 950,03 €

« Conditions de règlement conformes aux dispositions de l'article L.441-6 du Nouveau Code du commerce : 45 jours fin de mois ou au plus tard 60 jours à compter de la date d'émission de la présente note de droits d'auteur. Tout retard entraînera l'application des dispositions légales concernant les pénalités de retard calculées au taux de trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur ».

Retour au sommaire

• TVA non applicable

- Pour les droits versés par une personne non soumise à l'obligation de retenue si l'auteur bénéficie de la franchise (si son chiffre d'affaires droits d'auteur inférieur à 37.350 €)
- Pour les droits versés par une personne soumise à l'obligation de retenue de TVA à un auteur qui a usé de son droit de renonciation au dispositif de retenue et peut bénéficier de la franchise (si son chiffre d'affaires droits d'auteur inférieur à 37.350 €).

À faire en deux exemplaires l'un pour votre client, l'autre pour votre comptabilité.

Nom Prénom (de l'auteur) :
Adresse :

Société :
Adresse :

Note n° :
(numérotation continue du 1er Janvier au 31 Décembre)
Numéro d'adhérent Agessa ou MDA :
(pour les adhérents)

Date de la note :

Date de livraison :
Note de droits d'auteur selon nos accords
du................(date du contrat de cession ou de la commande)

A déduire :

Ligne A — Intitulé de l'œuvre et références pour lesquelles des droits sont versés (éventuellement quantités livrées et prix unitaire)
somme brute hors taxes... 1000 €

Ligne B	CSG (2,4 % sur 97 % du brut) non déductible................................	23,28 €
Ligne C	CSG (5,1 % sur 97 % du brut) déductible.......................................	49,47 €
Ligne D	RDS (0,5 % sur 97 % du brut) non déductible...............................	4,85 €
Ligne E	Cotisation Sécurité Sociale maladie 0,85 %...	8,50 €
Ligne F	TVA non applicable, art.293 B du Code des Impôts (art.5 de la loi n° 91-716 du 26 Juillet 1991)	
	Total retenues … ……	86,10 €
Ligne G	Montant net à régler... Lignes A - (B+C+D+E)	913,90 €

Net fiscal à déclarer : G+B+D = 942,03 €

« Conditions de règlement conformes aux dispositions de l'article L.441-6 du Nouveau Code du commerce : 45 jours fin de mois ou au plus tard 60 jours à compter de la date d'émission de la présente note de droits d'auteur. Tout retard entraînera l'application des dispositions légales concernant les pénalités de retard calculées au taux de trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur ».

• TVA retenue à la source

- Pour les droits versés par une personne soumise à l'obligation de retenue (éditeur, producteur) à un auteur qui n'a pas usé de son droit de renonciation au dispositif de retenue et ne peut bénéficier de la franchise de TVA.

Nom Prénom (de l'auteur) :
Adresse :

Société :
Adresse :

Note n° :
(numérotation continue du 1er Janvier au 31 Décembre)

Numéro d'adhérent Agessa ou MDA :
(pour les adhérents)

Date de la note :

Date de livraison :
Note de droits d'auteur selon nos accords
du................(date du contrat de cession ou de la commande)

Ligne A	Intitulé de l'œuvre et références pour lesquelles des droits sont versés, (éventuellement quantité et prix unitaire) somme brute hors taxes...	1000 €
Ligne B	TVA à 5,5% (Ligne A x 5 ,5%)...	55,00 €
Ligne C	TVA retenue à la source à 4,7%.. (Ligne A x 4,7%)	-47,00 €
	TTC = A + B-C	1008 €

À déduire

Ligne D	CSG (2,4 % sur 97 % du brut) non déductible..................................	23,28 €
Ligne E	CSG (5,1 % sur 97 % du brut) déductible..	49,47 €
Ligne F	RDS (0,5 % sur 97 % du brut) non déductible..................................	4,85 €
Ligne G	Cotisation Sécurité Sociale maladie 0,85 %..	8,50 €
	Total retenues	86,10 €
Ligne H	Montant net à régler à l'auteur Lignes A+B - (C+D+E+F+G)...	921,90 €

Net fiscal à déclarer : A + (A x 0,8%) - (E+G) = 950,03 €

« Conditions de règlement conformes aux dispositions de l'article L.441-6 du Nouveau Code du commerce : 45 jours fin de mois ou au plus tard 60 jours à compter de la date d'émission de la présente note de droits d'auteur. Tout retard entraînera l'application des dispositions légales concernant les pénalités de retard calculées au taux de trois fois le taux d'intérêt légal

en vigueur ».

• Dispense de précompte des cotisations sociales AGESSA ou MDA

- Pour les auteurs qui justifient être dans ce régime particulier.
À faire en deux exemplaires l'un pour votre client, l'autre pour votre comptabilité.

Nom Prénom (de l'auteur) :
Adresse :

Société :
Adresse :

Note n° :
(numérotation continue du 1er Janvier au 31 Décembre)

Numéro d'adhérent Agessa ou MDA :
(pour les adhérents)

Date de la note :

Date de livraison :

Note de droits d'auteur selon nos accords
du................(date du contrat de cession ou de la commande)

Ligne A Intitulé de l'œuvre et références pour lesquelles des droits sont versés (éventuellement quantités livrées et prix unitaire)

	somme brute hors taxes..	1000.00 €
Ligne F	TVA non applicable, art.293 B du Code des Impôts (art.5 de la loi n° 91-716 du 26 Juillet 1991)	
Ligne G	Montant net à régler.. Lignes A - (B+C+D+E)	1000.00 €

Pour information : 1 % de contribution à la charge du diffuseur sur le montant hors taxes sont à verser à l'AGESSA ou à la MDA.

« Conditions de règlement conformes aux dispositions de l'article L.441-6 du Nouveau Code du commerce :
45 jours fin de mois ou au plus tard 60 jours à compter de la date d'émission de la présente note de droits d'auteur. Tout retard entraînera l'application des dispositions légales concernant les pénalités de retard calculées au taux de trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur »



©Maëster - SNAC


CONCERNANT TA RÉMUNÉRATION, VU LA CONJONCTURE CHACUN DOIT FAIRE DES EFFORTS, NON ?
MAIS ON EST PAS CHIENS... POUR TON 250 PAGES ON TE PROPOSE UN FORFAIT DE 2000 €, ÇA TE VA ?
EUH... D'ACCORD, JE TROUVERAI BIEN UN MOYEN DE LE FAIRE EN 1 MOIS !
S.

Tableau comparatif de la rémunération de l'auteur

(en fonction des données du contrat)

Contrats avec rémunération entièrement en avances sur droits :

Un auteur perçoit 10.000 euros pour réaliser un album de bande dessinée (il est prévu au contrat que l'éditeur se remboursera intégralement sur tous les droits générés par l'exploitation du livre avant de verser des droits à l'auteur). Le livre est vendu 10 € HT. L'auteur doit percevoir 8 % de droits sur les ventes du livre (soit 0,8 euro par livre vendu). L'auteur doit percevoir 50 % du chiffre d'affaires sur les cessions de droits étrangers (n'attendez tout de même pas trop de ventes de droits à l'étranger, car ce marché est limité à un petit nombre de titres).

***Première hypothèse** : le livre a été vendu à 10.000 exemplaires en langue française (soit 8.000 euros de droits d'auteur). Le livre n'a pas été publié dans une langue étrangère.*

	Modalités de remboursement des avances sur droits définies dans le contrat			
	Contrat 1 100 % sur ventes en langue française.	**Contrat 2** 80 % sur ventes en langue française, 20 % sur ventes à l'étranger.	**Contrat 3** 50 % sur ventes en langue française, 50 % sur ventes à l'étranger.	**Contrat 4** Remboursements interdroits (toutes sommes encaissées par l'éditeur servant à rembourser les avances).
Rémunération de l'auteur sur l'exploitation du livre	0 euro.	0 euro.	3.000 euros sur ventes France.	0 euro.
Sommes restant à rembourser à l'éditeur sur l'exploitation ultérieure du livre	2.000 euros sur ventes France. Il faudra donc encore la vente de 2.500 exemplaires avant que l'auteur touche de nouveaux droits d'auteur. Toutes les ventes à l'étranger pourraient entraîner une rémunération au profit de l'auteur.	0 euro sur ventes France. Toutes nouvelles ventes en France entraîneront une rémunération de l'auteur. 2.000 euros sur ventes à l'étranger.	0 euro sur ventes France. Toutes nouvelles ventes en France entraîneront une rémunération de l'auteur. 5.000 euros sur ventes à l'étranger.	L'éditeur se remboursera encore 2.000 euros sur toutes rémunérations dues à l'auteur avant de lui verser des droits.

Deuxième hypothèse : *même livre, mêmes conditions, mêmes ventes en France (10.000 exemplaires, soit 8.000 euros de droits d'auteur). Cette fois le livre a été sous-édité dans 2 pays pour un chiffre d'affaires de 6.000 euros (3.000 euros doivent revenir à l'auteur).*

	Modalités de remboursement des avances sur droits définies dans le contrat			
	Contrat 1 100 % sur ventes en langue française.	**Contrat 2** 80 % sur ventes en langue française, 20 % sur ventes à l'étranger.	**Contrat 3** 50 % sur ventes en langue française, 50 % sur ventes à l'étranger.	**Contrat 4** Remboursements interdroits (toutes sommes encaissées par l'éditeur servant à rembourser les avances).
Rémunération de l'auteur sur l'exploitation du livre	0 euro sur ventes France. 3.000 euros sur ventes à l'étranger.	0 euro sur ventes France. 1.000 euros sur ventes à l'étranger.	3.000 euros sur ventes France. 0 euro sur ventes à l'étranger.	1.000 euros.
Sommes restant à rembourser à l'éditeur sur l'exploitation ultérieure du livre	2.000 euros sur ventes France. (Il faudra vendre 2.500 exemplaires de plus avant de toucher de nouveaux droits d'auteur). 0 euro sur ventes à l'étranger (toutes nouvelles ventes entraîneront une rémunération de l'auteur).	0 euro. Toutes nouvelles ventes entraîneront une rémunération de l'auteur.	0 euro sur ventes France. Toutes nouvelles ventes en France entraîneront une rémunération de l'auteur. 2.000 euros sur ventes à l'étranger.	0 euro. Toutes nouvelles ventes en France ou à l'étranger entraîneront une rémunération de l'auteur.

Contrats avec rémunération 50 % en avance sur droits - 50 % en fixe :

Un auteur perçoit 10.000 euros pour réaliser un album de bande dessinée (il est prévu au contrat que l'éditeur se remboursera de 50 % des sommes versées, soit 5.000 euros, sur les droits générés par l'exploitation du livre avant de verser des droits à l'auteur). Le livre est vendu 10 € HT. L'auteur doit percevoir 8 % de droits sur les ventes du livre (soit 0,8 euro par livre vendu). L'auteur doit percevoir 50 % du chiffre d'affaires sur les cessions de droits étranger.



©G. Martinez - O. Jouvray - SNAC

***Première hypothèse :** le livre a été vendu à 10.000 exemplaires en langue française (soit 8.000 euros de droits d'auteur). Le livre n'a pas été publié dans une langue étrangère.*

	Modalités de remboursement des avances sur droits définies dans le contrat			
	Contrat 5 100 % sur ventes en langue française.	**Contrat 6** 80 % sur ventes en langue française, 20 % sur ventes à l'étranger.	**Contrat 7** 50 % sur ventes en langue française, 50 % sur ventes à l'étranger.	**Contrat 8** Remboursements interdroits (toutes sommes encaissées par l'éditeur servant à rembourser les avances).
Rémunération de l'auteur sur l'exploitation du livre	3.000 euros.	4.000 euros.	5.500 euros.	3.000 euros.
Sommes restant à rembourser à l'éditeur sur l'exploitation du livre	0 euro sur ventes France. Toutes nouvelles ventes en France ou à l'étranger entraîneront une rémunération de l'auteur.	0 euro sur ventes France. Toutes nouvelles ventes en France entraîneront une rémunération de l'auteur. 1.000 euros sur ventes à l'étranger.	0 euro sur ventes France. Toutes nouvelles ventes en France entraîneront une rémunération de l'auteur. 2.500 euros sur ventes à l'étranger.	0 euro sur ventes France. Toutes nouvelles ventes en France ou à l'étranger entraîneront une rémunération de l'auteur.

Deuxième hypothèse : *même livre, mêmes conditions, mêmes ventes en France (10.000 exemplaires, soit 8.000 euros de droits d'auteur). Cette fois le livre a été sous édité dans 2 pays pour un chiffre d'affaires de 6.000 euros (3.000 euros doivent revenir à l'auteur).*

	Modalités de remboursement des avances sur droits définies dans le contrat			
	Contrat 5 100 % sur ventes en langue française.	**Contrat 6** 80 % sur ventes en langue française, 20 % sur ventes à l'étranger.	**Contrat 7** 50 % sur ventes en langue française, 50 % sur ventes à l'étranger.	**Contrat 8** Remboursements interdroits (toutes sommes encaissées par l'éditeur servant à rembourser les avances).
Rémunération de l'auteur sur l'exploitation du livre	3.000 euros sur ventes France. 3.000 euros sur ventes à l'étranger.	4.000 euros sur ventes France. 2.000 euros sur ventes à l'étranger.	5.500 euros sur ventes France. 500 euros sur ventes à l'étranger.	3.000 euros sur ventes France. 3.000 euros sur ventes à l'étranger.
Sommes restant à rembourser à l'éditeur sur l'exploitation du livre	0 euro sur ventes France. 0 euro sur ventes à l'étranger.	0 euro sur ventes France. 0 euro sur ventes à l'étranger.	0 euro sur ventes France. 0 euro sur ventes à l'étranger.	0 euro sur ventes France. 0 euro sur ventes à l'étranger.

Redditions de comptes

(Exemple de redditions de comptes comportant les mentions nécessaires)

Auteur :
Titre du livre :
Exercice : du ../../20.. au ../../20..
Date d'envoi du relevé :

Exemple comptes de stock

A	B	C	D	E	F=(A+B) - (C+D+E)
Stock initial début d'année (1)	Date et importance des tirages en cours d'année	Nombre d'exemplaires vendus	Nombre d'exemplaires inutilisables ou détruits	Nombre d'exemplaires gratuits	Stock en fin d'exercice (2)
1.000	mars 5.000 sept. 5.000	6.500	200	150	4.150
(1) Sans distinction des lieux de stocks (2) Sorties de stock définitives sans possibilité de retour					

Exemple calcul des droits

	Prix public H.T.	% prévu au contrat (1)	Droits par exemplaire	Ventes	Total des droits	Avances déjà payées
Ventes édition librairie	15,00 (€)	10 %	1,5 (€)	5.500	8.250	1.000 (€)
Conditions spéciales (2)	10,00 (€)	5 %	0,50 (€)	1.000	500	

(1) Le pourcentage est généralement variable selon le niveau atteint par les ventes (exemple 8 % jusqu'à x000 exemplaires, 10 % jusqu'à x0000 exemplaires et 12 % au-delà).
(2) Le contrat prévoit généralement des conditions particulières de rémunération pour certaines exploitations comme les exemplaires soldés, les ventes livres de poche, les ventes club, les tirages spéciaux, etc.

Total des droits bruts = 8.750,00 € moins les avances (1.000 €) = 7.750,00 €

TVA 5,5 %	+ 426,25 €
Retenue à la source 4,7 %	- 364,25 €
Total TTC	= 7.812,00 €

À déduire : AGESSA* (au 1er janvier 2011)

Maladie, veuvage 0,85 %	- 65,87 €
CSG (97 %) déductible 5,1 %	- 383,39 €
CSG (97 %) non déductible 2,4 %	- 180,42 €
CRDS (97 %) déductible 0,5 %	- 37,58 €
Net à payer	= 7.144,74 €
Net fiscal	= 7.362,74 €

* AGESSA : Association pour la GEstion de la Sécurité Sociale des Auteurs (voir *Adresses utiles*). Certains auteurs qui déclarent leurs droits d'auteur fiscalement en BNC peuvent être dispensés du précompte des cotisations sociales. Ils feront leur affaire personnelle, aux dates prévues, du règlement de celles-ci auprès des organismes compétents AGESSA ou Maison des artistes.

Adresses utiles

COUVERTURE SOCIALE

▶ Sécurité sociale des artistes auteurs :

AGESSA : Association pour la gestion de la sécurité sociale des auteurs - 21 bis rue de Bruxelles – 75009 Paris – 01 48 78 25 00 – du lundi au vendredi de 9h30 à 12h30 et de 14h30£à 16h30 – www.agessa.org

MDA : La Maison des artistes – 90 avenue de Flandre – 75943 Paris cedex 19 – 01 53 35 83 63 – de 9h à 12h et de 14h à 17h – www.secuartsgraphiquesetplastiques.org

▶ Retraite complémentaire obligatoire :

IRCEC : Institution de retraite complémentaire de l'enseignement et de la création
9 rue de Vienne – 75403 Paris cedex 8– 01 44 95 68 30 – www.ircec-berri.org

FISCALITÉ

- Hôtel des impôts de votre domicile
- Trésorerie de votre domicile
- Site ministère des Finances : www.impot.gouv.fr
- Associations de gestion agréés :
Simplement à titre d'exemple : **ARAPL** (www.araplidf.org) 6 boulevard des Capucines – 75009 Paris – 01 53 70 65 65 – **ARTAGA** (www.artaga.fr) 8 et 10 rue de l'Etoile – 75854 Paris cedex 17

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES
(auteurs bande dessinée, peintres, plasticiens, illustrateurs)

- Groupement BD du Syndicat National des Auteurs et des Compositeurs (SNAC)
80, rue Taitbout – 75009 Paris – Tél : 01 48 74 96 30 – Fax : 01 42 81 90 81
www.syndicatbd.org - info@syndicatbd.org – site SNAC : www. snac.fr
snac.fr@wanadoo.fr
- AdaBD : Association des auteurs de bande dessinée www.adabd.com
- UNPI : 11, rue Berryer - 75008 Paris (adresse postale uniquement)
Tél. et fax : 01 45 70 79 23 - Site internet : www.unpi.net



©Ben Lebègue - SNAC

- **SNAP :** 14 et 16 rue des Lilas – 75019 Paris – 01 42 49 60 13 – www.snapcgt.org

- **La charte des auteurs et des illustrateurs jeunesse :** 38, rue du Faubourg Saint Jacques – 75014 Paris
Tél : 01 42 81 19 93 – www.la-charte.fr

SOCIÉTÉS DE GESTION DE DROITS (livre, arts graphique et visuel, audiovisuel)

- **ADAGP** : 11 rue Berryer – 75008 Paris – 01 43 59 09 79
www.adagp.fr

- **CFC** : 20 rue des Grands Augustins – 75006 Paris
01 44 07 47 70 – www.cfcopies.com

- **SACD** : 11 bis, rue Ballu – 75009 Paris – 01 40 23 44 44
www.sacd.fr

- **SAIF** : 121 rue Vieille du Temple – 75003 Paris – 01 44 61 07 82
www.saif.fr

- **SCAM** : 5 avenue Velasquez – 75008 Paris – 01 56 69 58 58
www.scam.fr

- **SOFIA** : 199 bis Boulevard Saint Germain – 75345 Paris cedex 7
08 10 64 26 42 – www.la-sofia.org

LEXIQUE n°1

TERMES GÉNÉRAUX ET TECHNIQUES DES CONTRATS D'ÉDITION EN BANDE DESSINÉE

Mieux vaut comprendre les termes d'un contrat d'édition et bien s'entendre sur le sens de certains mots ou expressions.



Album. Livre cartonné ou broché reproduisant la totalité des planches de bandes dessinées destinées à former un récit ou un recueil de récits, ainsi que leurs accessoires, tels que couverture et pages de garde.

Album Courant. Format prévu sous lequel la première édition de l'ouvrage est réalisée.

À valoir, avance sur droits ou minimum garanti. La rémunération de l'auteur est en principe proportionnelle aux recettes de l'exploitation de son œuvre. Dans le meilleur des cas elle arrivera donc plusieurs mois après que le travail d'un auteur soit fait et livré. Faire une bande dessinée c'est immobiliser son temps de travail créatif : environ un an pour les dessins d'un album 46 planches, quelques semaines ou quelques mois pour le scénario du même album. Pendant cette période il faut vivre et payer ses factures. Le prix de planche fixé entre l'éditeur et les auteurs sert à cela. Il s'agit presque toujours d'une simple avance sur les droits qui seront générés par l'exploitation de l'œuvre livrée et non d'une vraie rémunération pour la

création (laquelle serait non récupérable et non remboursable sur le produit des droits d'auteur). On parle soit d'un à valoir (à valoir sur les droits à venir au moment de l'exploitation), soit d'un minimum garanti (garanti, car l'auteur le gardera même si l'exploitation effective ne génère pas de droits d'auteur suffisants pour amortir en tout ou partie cet à valoir).

Ayant droit. C'est le bénéficiaire des droits de propriété littéraire et artistique (droit moral et/ou droits patrimoniaux) tels que reconnus aux auteurs dans les textes nationaux et internationaux. Il s'agit des héritiers des auteurs.

B

BAT (Bon à Tirer). Il s'agit du jeu d'épreuves (ou des documents variables dans leur forme), envoyé à l'auteur, avant d'être adressé à l'imprimeur. Aux termes de la loi, l'éditeur est tenu de publier une œuvre dans la forme définie par son auteur, le BAT est le moyen pour l'éditeur d'éviter tout litige avec l'auteur.

Bande dessinée. Suite de dessins contenant une anecdote ou une histoire.

C

Cédant. Dans un contrat d'édition c'est celui qui a juridiquement qualité et compétence pour céder (transmettre) des droits ou une propriété, y compris celle reposant sur une œuvre de l'esprit. L'auteur est le cédant de tout ou partie des droits d'exploitation de l'œuvre créée.

Cessionnaire. Dans un contrat d'édition c'est celui qui a juridiquement qualité et compétence pour recevoir du cédant des droits ou une propriété qui seraient attachés à l'exploitation d'une œuvre de l'esprit. L'éditeur est le cessionnaire de tout ou partie des droits d'exploitation de l'œuvre de l'auteur.

Code de la Propriété Intellectuelle (CPI). Il s'agit des différentes Lois qui, en France, fixent l'ensemble des règles juridiques concernant les œuvres de l'esprit mais aussi les inventions ou tout ce qui concerne une propriété de droits sur des choses incorporelles (marques commerciales, brevets).



Découpage. Représentation du scénario avec les indications dramatiques et techniques nécessaires, y compris les dialogues, recomposant le récit en cases et en pages successives. Le découpage permet au dessinateur d'entamer son travail. Lorsque le découpage a une forme dessinée, on l'appelle découpage graphique ou *storyboard*.

Dessinateur. Il réalise sa conception graphique de l'histoire écrite.

Diffuseur. Il démarche ou place les livres des éditeurs chez les libraires ou dans les circuits de ventes traditionnels.

Distributeur. Il gère et achemine les exemplaires des livres dans les points de ventes ou les circuits de ventes traditionnels.

Droits d'Adaptation Audiovisuelle. Il s'agit de transposer la BD de l'écrit à l'audiovisuel. Légalement, pour céder valablement le droit d'adaptation audiovisuelle, il est obligatoire de faire un contrat séparé du contrat d'édition de base (voir annexe n°3 dossier audiovisuel).

Droits ou Exploitation(s) Dérivé(e)s y compris les droits de *licensing*. Tous les droits autres que les droits directement liés à l'édition de livres dans la version originale ou dans une version traduite. Par exemple, adaptation musicale, chorégraphique ou théâtrale, ou bien encore, les droits cédés pour l'utilisation de certains personnages de BD (*tee shirt*, affiche, produit scolaire, etc.).

Droit(s) d'auteur. Le Droit d'auteur (au singulier) est le statut que la Loi reconnaît aux œuvres et à leurs propriétaires d'origine c'est-à-dire à leurs auteurs (Droit moral et droits patrimoniaux). Les Droits d'auteur (au pluriel) ce sont les rémunérations qui reviennent aux auteurs au titre de l'exploitation de leurs œuvres. Le droit d'auteur est le droit exclusif de l'auteur sur son œuvre, il naît de l'acte même de création. Il s'agit d'un droit de propriété incorporelle, intimement lié à la personne de l'auteur. Il n'y a pas de cession des éléments de cette propriété sans un contrat écrit.

Droit moral. L'auteur a droit au respect de son nom et au respect de son œuvre. Ce droit est inaliénable et imprescriptible, il est attaché à la personne de l'auteur, il ne peut être cédé valablement, y compris même par l'auteur lui-même. Il est transmissible aux héritiers de l'auteur. Il est perpétuel.

Droit de préférence. L'auteur s'engage à proposer à un éditeur donné, par préférence à toute autre personne, le droit d'exploiter ses bandes dessinées futures et/ou les éléments mettant en scène les personnages ou les univers d'une série. Le contrat de préférence est une exception légale au principe de l'interdiction de cession de droits sur des œuvres futures. Cette exception est encadrée par des maximums possibles, soit en durée (5 ans), soit en nombre d'œuvres (5 œuvres normalement, y compris celle pour laquelle le premier contrat comprend le droit de préférence).

Droits patrimoniaux. Il s'agit du droit de reproduction et du droit de représentation d'une œuvre. Les droits patrimoniaux sont tous les droits qui ont une valeur pécuniaire.

Durée de protection des droits. Durée pendant laquelle le bénéfice du droit de propriété est reconnu aux auteurs et leurs ayants droit. Pour les auteurs de France et des pays de l'Union Européenne, la durée de protection est de 70 ans après la mort du dernier des coauteurs, s'ils sont plusieurs à avoir participé à la création de l'œuvre.



Habillage. L’ensemble des illustrations et des documents nécessaires notamment à la réalisation de la couverture, de la quatrième de couverture, de la page de garde et de la page de titre correspondante de l’Ouvrage.

I

Intuitu personae. Il s’agit d’une locution latine se traduisant par « en fonction de la personne ». Dans une opération contractuelle, cela signifie que la personne du cocontractant ou ses caractéristiques principales conditionnent la conclusion et l’exécution du contrat. Les juristes mettent souvent l’accent sur l’idée qu’un contrat d’auteur est un contrat conclu *intuitu personae* tant pour ce qui concerne l’auteur que pour ce qui concerne l’exploitant d’une œuvre. Toutefois les pratiques du monde de l’édition, la concentration des catalogues et des droits entre les mains d’un petit nombre de gestionnaires nécessitent, pour l’auteur souhaitant contrôler qui sera éventuellement son éditeur dans quelques années, de s’assurer d’en avoir les moyens juridiques par les stipulations contractuelles appropriées.

L

Lettrage. Insertion des textes et des onomatopées dans les planches et les cases. La réalisation peut être faite, soit par le dessinateur, soit par un lettreur.

Licence. Licence au sens de permission donnée ou de droits concédés pour pouvoir les exploiter moyennant le paiement de droits d'utilisation, soit proportionnels aux recettes ou au chiffre d'affaires réalisé, soit forfaitaires sur une durée limitée dans le temps.

Licence légale. Licence au sens de permission donnée et légale parce qu'elle est réglementée par la loi. Il s'agit de limitations au droit exclusif de l'auteur. Par la volonté du législateur, le principe du droit exclusif se transforme en un simple droit à rémunération. En France les exceptions à la propriété exclusive des auteurs sont rares : l'exception au titre de la rémunération Copie Privée, celle au titre du droit de reprographie ou encore au titre du droit de prêt en bibliothèque.



Mandat. C'est l'acte par lequel une personne, le mandant, donne à une autre personne, le mandataire, le pouvoir de faire un ou des actes juridiques en son nom et pour son compte.

Mise en couleurs. La mise en couleurs est la colorisation d'un support représentant le dessin d'une planche, lequel, assorti des éléments techniques correspondants, servira à l'impression.

Merchandising (droits de *merchandising*). Il s'agit des droits de propriété sur tout ou partie d'une œuvre pour des usages ou des objets commerciaux ou publicitaires.

Multimédia. L'adaptation ou l'exploitation multimédia est la réunion, sur un même support numérique (hors ligne) ou lors de la consultation (en ligne), d'éléments de genres différents et notamment de sons, de textes, d'images fixes ou animées, de programmes informatiques, dont la structure et l'accès sont régis par un logiciel permettant l'interactivité et qui a été conçue pour avoir une identité propre, différente de celle résultant de la simple réunion des éléments qui la composent. Dans le Multimédia est inclus le jeu vidéo.

Retour au sommaire



Numérique (livre). Il faut distinguer la numérisation des livres papier et leur mise à disposition sur le Net, de l'édition sur le Net d'un véritable livre numérique associant l'œuvre préexistante à des environnements sonores et visuels nouveaux et comportant un système de navigation qui ne reproduit pas à l'identique le sens de lecture du livre papier. Il faut aussi distinguer la diffusion du livre numérique dans la totalité de la forme et de la continuité convenues par l'auteur, de celles nécessitant des adaptations, des recadrages de pages ou de cases, ou associant des bandeaux publicitaires (voir dossier numérique en annexes).



Œuvre de collaboration. Elle est la propriété commune de l'ensemble des coauteurs (scénariste, dessinateur).

P

Page *copyright* ou mentions légales. Deuxième page de l'album, comprenant obligatoirement le signe conventionnel du *copyright* © et le nom du ou des titulaires des droits. Doivent aussi figurer quelque part dans l'album, le numéro ISBN, ainsi que la mention du dépôt légal et sa date.

Page de garde. Double page se trouvant en début et en fin d'album, reliant l'intérieur des cahiers à la couverture, donc non comprise dans la pagination, peut être soit de couleur unie, soit constituée d'un dessin trait original.

Page titre. Première page de l'album, reprenant sur fond blanc les indications lettrées du plat avant, accompagnées d'une illustration (originale ou reprise des planches).

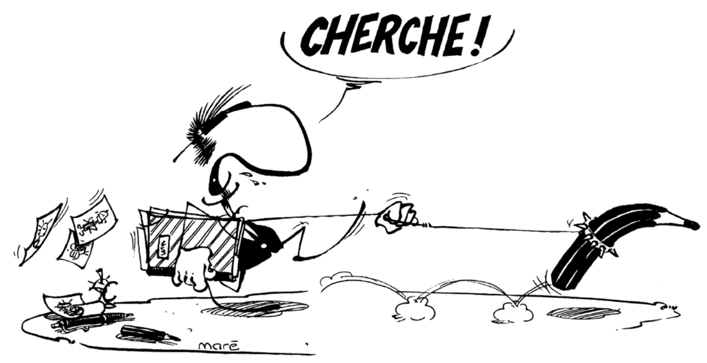
Planche. Dessin définitif d'une page complète de bande dessinée.

Planche originale. Support physique intégrant les dessins originaux (parfois aussi le texte) et constituant une page. Il peut y avoir plusieurs supports physiques originaux pour une même page : un pour le trait (le crayonné), l'autre pour la couleur.

Première de couverture ou plat avant. Il s'agit de la première page de la couverture d'un album, composée d'une illustration originale de l'auteur (soit pleine page, soit du format requis pour la collection dans laquelle l'album est publié) complétée par le titre de l'album, le nom de l'auteur, le logo de l'éditeur et, s'il s'agit d'une série, le titre de celle-ci.

Prime de cession. Si l'on parle de prime de cession ou de prime de création, il s'agit d'une rémunération qui n'est pas récupérée sur le produit des droits d'auteur dûs par l'éditeur. Ce n'est plus une avance ou un à valoir mais bien une rémunération de base pour la création dont l'éditeur veut acquérir les droits d'exploitation. Cette somme n'est ni remboursable, ni récupérable.

Propriété Littéraire et Artistique (PLA). Il s'agit des règles juridiques particulières qui se trouvent dans le Code de la propriété intellectuelle (CPI) et qui s'appliquent aux œuvres de l'esprit constituant ce que l'on appelle le Droit d'auteur. Dans le CPI on trouve aussi toutes les règles juridiques qui s'appliquent à la propriété industrielle (brevets, marques, etc.).



Q

©Maret - SNAC

Quatrième de couverture ou plat arrière. Il s'agit de la quatrième page de la couverture d'un album, constituée soit par la continuation du plat avant (cas de la double couverture), soit un plat arrière pouvant comprendre un résumé, une photo et une biographie du ou des auteurs, etc. De convention expresse entre les parties, le plat arrière est un espace à vocation essentiellement commerciale et promotionnelle. Il est destiné à la promotion de l'auteur et de sa série ainsi qu'à la promotion de la maison d'édition. La conception et la maîtrise de cette page appartiennent à l'éditeur. L'auteur pouvant, malgré tout, avoir son mot à dire si cela est expressément prévu au contrat. Toute autre publicité ou promotion ne pourra figurer à cet endroit que moyennant un accord formel de l'auteur.



Rémunération pour copie privée. Afin de compenser les pertes qu'engendre la copie privée des œuvres, la Loi a institué une redevance perçue auprès des fabricants et des importateurs de supports d'enregistrements vierges (sonores et audiovisuels). Depuis 2001, cette redevance est également assise sur un ensemble de supports numériques et, à ce titre, concerne le secteur du livre et de l'écrit. Différentes sociétés de gestion de droits peuvent avoir qualité à répartir ces sommes (voir liste des sociétés en annexes).

Rémunération pour reprographie. Afin de compenser les pertes qu'engendre la copie sur papier ou support assimilé par une technique photographique ou d'effet équivalent permettant une lecture directe, la Loi a institué un droit à rémunération pour reprographie (article L.122-10 du CPI). Le ministère de la Culture a agréé la société de gestion chargée de gérer ce droit, mais différentes sociétés de gestion peuvent avoir qualité pour répartir à leurs adhérents les sommes au titre de cette rémunération (voir liste des sociétés en annexes).

Replacement sur des sites Internet. L'exploitation de tout ou partie des planches de l'ouvrage sur des sites Internet sans modifications, adaptations, autres que celles justifiées pour des raisons techniques, sans atteinte au droit moral de l'auteur sur son œuvre.

Replacement presse. L'exploitation de tout ou partie de l'œuvre par voie de presse (y compris en pré ou *post*-publication) dans des journaux ou périodiques en France ou à l'étranger appartenant ou non à l'éditeur.

S

Scénariste. Fait la description détaillée d'un récit (continuité dialoguée, texte brut, *storyboard*, etc.).

Seuil d'amortissement d'un livre. Le seuil d'amortissement est celui à partir duquel une rentabilité se dégage pour l'éditeur. Dans l'édition, le niveau des paramètres à prendre en compte pour atteindre un seuil d'amortissement est évidemment variable selon le type de collection, l'album concerné (noir et blanc ou couleur, format, cartonné ou souple, etc.), la promotion ou la mise en place, etc.

Aucun éditeur d'une certaine importance ne devrait plus pouvoir soutenir aujourd'hui qu'il se lance dans l'édition d'un livre sans avoir fait un calcul de rentabilité du projet. Ne serait-ce que pour connaître les objectifs à atteindre et les coûts à maîtriser pour rester dans le budget prévu.

Sociétés de gestion de droits d'auteur. Il y en a plusieurs qui peuvent concerner les auteurs de BD (ADAGP, SAIF, SOFIA, SCAM, CFC) dont le rôle n'est pas identique (voir en annexes les coordonnées des sociétés de gestion).

Synopsis. Résumé succinct d'un récit, schéma de scénario.

T

Tirages de tête. Tirage de luxe en nombre limité d'exemplaires du livre, parfois numérotés et signés, parfois agrémentés d'éléments supplémentaires par rapport à l'édition courante.



Univers. Le personnage principal, les personnages principaux, les personnages secondaires, les histoires et le graphisme créés pour l'ouvrage et toutes leurs composantes telles que notamment, leur apparence physique, leurs vêtements, leur nom, leur manière de s'exprimer, leur cadre de vie, leur environnement, les décors qui les entourent, le titre et le logo de cet univers.

Univers scénaristique. Les éléments caractérisant le personnage principal, les personnages principaux, les personnages secondaires et toutes leurs composantes telles que notamment leur manière de s'exprimer, leur cadre de vie, leur environnement, leur nom, etc.

Univers graphique. On entend par ceci l'ensemble des dessins (et des couleurs), le graphisme caractérisant le personnage principal, les personnages principaux, le(s) personnage(s) secondaire(s), tels que notamment leur apparence physique, leurs vêtements, leur manière de s'exprimer, leur cadre de vie, leur environnement, les décors qui les entourent, etc.

LEXIQUE n°2

TERMES UTILES À LA COMPRÉHENSION DES REDDITIONS DE COMPTES

Pour un auteur, le relevé de droits d'auteur envoyé par l'éditeur, c'est quand même un peu son bulletin de paye… mieux vaut en comprendre le fonctionnement.

Assiette. Prix ou recette à partir duquel ou de laquelle le pourcentage de droits d'auteur va être calculé.

Base. C'est-à-dire le prix de l'ouvrage multiplié par la quantité d'ouvrages vendus dans l'année.

Chiffre d'affaires. Recettes perçues par l'éditeur.

Cession. Autorisation consentie par l'éditeur à un tiers pour l'exploitation commerciale de l'ouvrage ou de l'œuvre sur certains marchés ou pour l'exploitation de certains droits, y compris d'adaptation, de l'œuvre sur certains supports ou pour certains médias. Les cessions donnent lieu à versement ou reversement d'une redevance à l'éditeur, une partie de celle-ci doit revenir contractuellement à l'auteur.

Centre Français du droit de Copie (CFC). Société de gestion de droits qui collecte et répartit les sommes versées par les utilisateurs de la reprographie (photocopie) d'œuvres protégées dont une partie revient à l'auteur, *via* son éditeur.

Code article. Code référence utilisé par un éditeur pour identifier un livre et même une édition donnée d'un livre, s'il y en a plusieurs.

Cumul précédent. Il s'agit du rappel d'un historique qui déborde les seuls éléments se rapportant à la période de référence des comptes, par exemple le cumul des ventes et/ou des droits des années précédentes depuis la première publication de l'œuvre. Ce cumul est important, voire indispensable par exemple, pour l'application des pourcentages progressifs selon le niveau des ventes lorsqu'ils existent dans le contrat signé.

Droits nets période. Montant des droits calculés à partir des ventes de l'année, diminué de l'éventuelle avance consentie ou de son solde à la fin de la période précédente.

Montant brut. Droits d'auteur dus par l'éditeur avant incidence de la TVA et avant le calcul des prélèvements de cotisations sociales que doit effectuer l'éditeur au titre du versement de droits d'auteur. L'auteur peut être dispensé du précompte des cotisations sociales en raison de son régime fiscal - BNC, dans ce cas le brut est aussi le net.

Numéro de contrat. Numéro d'enregistrement informatique d'une œuvre publiée, chez les éditeurs les plus importants, numéro à rappeler par l'auteur en cas de réclamation.

PPHT (Prix Public Hors Taxes). Prix public diminué de la TVA (au taux de 5,5 % pour la vente de livres édités et publiés dans un format papier).

Provisions sur retours. Il s'agit de la diminution des ventes des exemplaires de la période considérée pour tenir compte des exemplaires qui peuvent être retournés par les libraires. La réintégration des retours consiste à réintégrer la partie des provisions comptées l'année précédente après ajustement des ventes réelles, c'est-à-dire après prise en compte des retours effectifs.

Quantité. Le nombre d'exemplaires concernés par le relevé de droits.

Taux. C'est le pourcentage de droits prévu au contrat.

TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée). En France, le taux normal de TVA est de 19,6 %. Mais certains produits ou services bénéficient d'un taux réduit de TVA.

C’est le cas pour ce qui concerne les droits d’auteur qui sont assujettis au taux de 5,5 %, c’est le cas aussi pour les ventes de livres format papier. Ce n’est pas le cas pour le moment pour la vente d’un fichier numérique (livre numérisé ou numérique), pas plus pour la consultation numérique d’un livre (*streaming*) que pour le téléchargement d’un livre ou des abonnements qui donneraient accès *via* le Net à des bandes dessinées, numérisées ou numériques.

Type article. Un même ouvrage peut paraître sous plusieurs formes (reliée, brochée, en coédition, etc). Chaque forme doit constituer dans les comptes rendus de ventes de l’auteur une ligne différente, avec une référence ou un code spécifique.

Type de vente. Il peut y avoir des ventes réseau libraires France, des ventes hors Europe, des ventes directes ou clubs. Chacun de ces types de ventes donne lieu, en fonction des stipulations contractuelles, à un calcul de droits différents (assiette et/ou pourcentage).

Redditions de comptes ou relevés de droits. Document par lequel l’éditeur établit pour l’auteur le résultat des ventes et exploitations de son œuvre pour une période donnée et lui indique la somme qui lui est due au

titre de ses droits d'auteur.

Report avance. La part de l'avance récupérable non encore récupérée sur les exploitations.

SOciété Française des Intérêts des Auteurs de l'écrit (SOFIA). Société de gestion de droits administrée par les auteurs et les éditeurs, elle peut gérer la rémunération des ayants droit de l'écrit au titre du droit de prêt en bibliothèque et au titre de la rémunération pour copie privée numérique. Selon les cas, soit l'éditeur reverse sa part à l'auteur parce qu'il l'a encaissée, soit l'auteur perçoit directement de la Sofia ou d'une autre société la part à lui revenir parce qu'il est membre de cette société.

Ventes spéciales. Ventes réalisées hors librairies, par correspondance, par club, à l'occasion d'opérations exceptionnelles, etc. Elles ne génèrent généralement pas, compte tenu des clauses des contrats d'édition, la même rémunération pour les auteurs que les ventes en librairies.

INDEX



B

C

D

E

F

I





N



P

R

S

T

V

Le contrat commenté :

Un mode d'emploi du contrat d'édition pour les auteurs de bande dessinée

Un outil pratique pour les auteurs de BD, afin de mieux comprendre, mieux discuter ou négocier le contrat d'édition qui leur est proposé. Les clauses du contrat d'édition sont expliquées le plus simplement possible et commentées pour que les auteurs en mesurent la portée et les conséquences. Des contrepropositions rédigées sont mises à disposition des auteurs qui pourront les utiliser dans leurs négociations avec leurs éditeurs.

Cette brochure a été rédigée par un groupe d'auteurs composé d'Alain Ayroles, Sébastien Cosset, Virginie Greiner et Cyril Pedrosa avec l'aide et l'assistance d'Emmanuel de Rengervé, délégué général du Snac.

Cette brochure a été illustrée gracieusement et amicalement par un groupe d'auteurs constitué de : Maëster, Kalonji, Nicoby, Bruno Duhamel, Pluttark, Efix, Maret, Serge Ernst, Odrade, Grégoire Berquin, Vermot-Desroche, Virginie Augustin, Jérôme Dupré la Tour, Jérôme Jouvray, Lewis Trondheim, Guillaume Martinez et Olivier Jouvray, Azam, Monsieur B, Johanna, James, B-gnet, Ben Lebègue, Benjamin Bozonnet, Gil Formosa, Frederik Salsedo.

Mises en pages successives réalisées par Thomas Azuelos et Olivier Jouvray

Merci à Frank Giroud pour l'index de ce livre qu'il a patiemment constitué pour le confort des lecteurs.





Avec le soutien financier de :





Prix : 10 €
ISBN : 978-2-9531094-1-2

